BIULETYN
POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKI



Wrzesień Warszawa Nr. 9

WŁADZE IZBY HANDLOWEJ
POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKIEJ

PREZYDJUM HONOROWE

JÓZEF BECK — Minister Spraw Zagranicznych
Dr. ROMAN GÓRECKI — Prezes Banku Gospodarstwa Krajowego
Dr. HENRYK GRUBER — Prezes P. K. O.

PREZYDJUM RADY

Prezes: Dr. FERDYNAND ZARZYCKI — Senator Rzeczypospolitej Polskiej
Wiceprezesi: I. EMIL MODRYCKI — Dyrektor Naczelny Banku P. K. O.
II. STEFAN BENZEF — b. Prezes Izby Polsko-Kolumbijskiej
III. JULJAN BRYGIEWICZ — Konsul Meksyku
IV. MICHAŁ PANKIEWICZ — (Liga Morska i Kolonjalna)

CZŁONKOWIE RADY

1. **Bereszko Wiktor** (Stradom S. A.)
2. **Berlinerblau Adolf** (Eksploatacja Fabryk Ceraty w Polsce S. A.)
3. **Dąbrowski Juljan** („Skarboferme", S. A.)
4. **Goldberg Daniel** (Związek Fabrykantów Dykt i Fornierów w Polsce)
5. **Jurzykowski Alfred** (Towarzystwo Handlowo-Przemysłowe, A. Jurzykowski, Sp. Akc.)
6. **Katelbach Stefan** (Towarzystwo Handlu Zamorskiego „Aljurgo")
7. **Kowarski Miron** (Towarzystwo Handlu Zamorskiego Skórami, Sp. z o. o.)
8. **Krajkeman Jakób** („Quebracho" Tow. Akc. Fabryka Ekstraktów Garbarskich)
9. **Kruszewski Jan** (Przemysł Garbnikowy)
10. **Kudelski Tadeusz** (Państw. Fabryki w Mościcach i Chorzowie)
11. **Mak-Piątkowski Mieczysław** (Koncern „Małopolska")
12. **Markon Kazimierz** (Konwencja Przędzalń Wełny Czesankowej)
13. **Minkowski Paweł** (Izby Przemysłowo-Handlowe)
14. **Sokołowski Władysław** („Sepewe" Eksport Przemysłu Obronnego)
15. **Dr. Stamirski Mieczysław** (Konsul Generalny Urugwaju)
16. **Stanowski Stefan** (Zw. Eksportowy Polskich Hut Żelaznych)
17. **Tomaszkiewicz Leopold** (Poseł na Sejm R. P.)
18. **Trojanowski Józef** (Polska Agencja Morska Sp. z o. o.)
19. **Wasung Tadeusz** (Międzynarodowe Towarzystwo Osadnicze)
20. **Werner Józef** (Setzer i Werner, S. A. Fabryka Ultramaryny)
21. **Wojnar Jan** (Bergenske Baltic Transports Ltd.)

ZARZĄD IZBY

Prezes:
Senator Generał FERDYNAND ZARZYCKI
I-szy Wiceprezes EMIL MODRYCKI,
Dyr. Naczelny Banku P. K. O.
Członkowie: Inż. JAN KRUSZEWSKI
Inż. STEFAN KATELBACH

Skarbnik: Dyr. JAKÓB KRAJKEMAN
Sekretarz: Poseł LEOPOLD TOMASZKIEWICZ
Zastępcy: Kons. Gen. MIECZYSŁAW STAMIRSKI
Dyr. JULJAN DĄBROWSKI
Dyr. TADEUSZ WASUNG
Dyr. JAN WOJNAR

KOMISJA REWIZYJNA

FRYDERYK CZAPSKI (ziemianin)
ZYGMUNT ŁADA (Huta Bankowa)
KAROL MIELNIK (Rada Naczelna Związku Przemysłu Garbarskiego)

Cena Precio 1.50 zł.

Printed in Poland by Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska

BIULETYN
POLSKO - ŁACIŃSKO - AMERYKAŃSKI

Revista mensual— Miesięcznik — Boletim mensal

ORGAN IZBY HANDLOWEJ POLSKO-ŁACIŃSKO-AMERYKAŃSKIEJ

ORGANO DE LA CAMARA DE COMERCIO POLONO-LATINO-AMERICANA

Nr. 9 WRZESIEŃ 1936 SEPTIEMBRE Rok III Año

O organizację handlu z krajami Ameryki Łacińskiej

Zagadnienie organizacji handlu między dwoma odległemi od siebie krajami jest w pierwszym rzędzie zagadnieniem należycie postawionego aparatu dystrybucyjnego na rynku odbiorczym w tych wszystkich wypadkach, gdy wchodzi w rachubę sprzedaż surowców. Tak np. eksporterzy argentyńscy czy brazylijscy mają stosunkowo znacznie mniej kłopotu ze zbytem swoich towarów na rynku polskim, niż eksporterzy polscy na tamtejszych rynkach. Pochodzi to stąd, że aparat dystrybucyjny dla sprzedaży surowców egzotycznych, pochodzących z tamtejszych krajów jak np. kawa, kakao, kauczuk, skóry jest w swej istocie zupełnie prosty, nie wymaga żadnej działalności w kierunku pozyskania sobie i zdobycia klijenta i może się składać w pewnych wypadkach poprostu z jednego przedstawiciela odpowiednio znającego rynek i mającego dobre stosunki. Podobnie ma się sprawa ze sprzedażą na rynkach południowo-amerykańskich takich towarów polskich, jak żelazo, drzewo czy węgiel. Artykuły surowcowe należą obecnie, przy warunkach nawet najostrzejszej reglamentacji importowej i ograniczeniach dewizowych do artykułów uprzywilejowanych przez politykę gospodarczą wszystkich państw na kuli ziemskiej, który to fakt nader upraszcza funkcje przedstawiciela, tembardziej, że konkurencja w zakresie eksportu surowcowego jest stosunkowo słabsza niż w innych artykułach, przyczem eksport surowcowy naogół rzadziej bywa eksportem dumpingowym, niż to ma miejsce przy eksporcie artykułów uszlachetnionych.

Jeśli chodzi o organizację eksportu przemysłowego Polski do krajów Ameryki Łacińskiej, to w tej chwili głównym jego mankamentem jest brak należycie zorganizowanej dystrybucji towarów eksportowych na rynkach odbiorczych oraz duże trudności jakie nasz eksport spotyka naskutek niedość szczęśliwie najczęściej wybranych przedstawicieli. Wybór przedstawiciela niewątpliwie jest wynikiem głębszej znajomości rynku, czego kupiectwo nasze w odniesieniu do rynków Ameryki Łacińskiej nie posiada w dostatecznym stopniu. Badanie rynków południowo-amerykańskich i wiadomości o tych rynkach przychodzą do nas przeważnie przedystylowane przez wątpliwej wartości filtr talentów handlowych rozmaitych przypadkowych turystów lub przegranych działaczy emigracyjnych. Kupcy nasi i fachowi handlowcy nader rzadko odwiedzają kraje Ameryki Łacińskiej, a o żadnych regularnych studjach handlowych o charakterze branżowym, gruntownie wyczerpujących zagadnienie obrotu danym towarem w danym kraju — nie ma mowy. Pamiętać należy o tem, że w najwyższym nawet gatunku działalność społeczno-gospodarcza Izb Przemysłowo-Handlowych, konsulatów, inteligentnych turystów i t. p. nie zastąpi i nie może zastąpić działalności czysto kupieckiej w kierun-

ku badania możliwości rynku, i że podróżujący kupiec branży eksportu np. szczotek po miesiącu pobytu w Brazylji musi wiedzieć znacznie więcej i znać znacznie gruntowniej warunki tego eksportu, niż najbardziej utalentowany referent handlowy konsulatu, który nigdy nie handlował szczotkami.

Kupiec polski zdradza dziwną i niewytłomaczoną rezerwę w stosunku do bezpośrednich fachowych studjów na zagranicznych rynkach oraz do bezpośredniej akwizycji zamówień. A tymczasem w handlu zamorskim ta bezpośrednia akwizycja jest wszystkiem i nie może jej zastąpić nawet najinteligentniejsza korespondencja z niefachowcami. Gdziekolwiek się zetknąć z zagranicznymi importerami, wszędzie słyszy się to samo: nie kupujemy polskiego towaru, dlatego, że nikt nam go dotychczas nie pokazał i nie oferował. Mieliśmy zapytania z waszego konsulatu, ale nie przywiązujemy do tego rodzaju niezdrowej ciekawości żadnej wagi. Przyjeżdżają do nas Anglicy, Niemcy, Czesi i Amerykanie nigdy nie widzieliśmy natomiast polskiego komiwojażera, ani jego towaru. Zagraniczny importer zwłaszcza w dziale artykułów przemysłowych jako wyrobiony kupiec uznaje, jako regułę nawiązania stosunków — stosunek osobisty i bezpośredni z dostawcą. W drodze korespondencji nawiązywać stosunki między sobą mogą tylko znane światowe firmy handlowe, sprzedające artykuły standartowe i powszechnie znane w przedmiocie solidności metod handlowych. Eksporter polski rzadko kiedy należy do tej uprzywilejowanej grupy i dlatego powinien szukać dróg bezpośrednich.

W przedmiocie podróży akwizycyjnych do krajów Ameryki Południowej w kupiectwie naszym istnieje dużo nieumotywowanych przesądów, dotyczących wielkich kosztów takich podróży i ryzyka z niemi związanego. Przy obecnie istniejącej taniej i częstej komunikacji z Gdyni do stolic handlowych krajów Ameryki Łacińskiej, koszty takiej podróży są stosunkowo niewielkie i napewno opłacą je z nadwyżką zamówienia przywiezione przez zdolnego i fachowego akwizytora. Trzeba pogodzić się z tem, że bezpośredniego kontaktu z odbiorcą nie zastąpi żadna korespondencja ani żadne pośrednictwo instytucji społeczno-gospodarczych, których zadanie polega raczej na stwarzaniu ogólnej przychylnej atmosfery między rynkami pozostającemi w stosunkach handlowych, atmosfery twórczej dla aktywnego kupca. Żadna jednak organizacja nie jest w stanie takiego kupca stworzyć ani go też zastąpić w jego funkcjach. Poza eksportem artykułów surowcowych z Polski rynki południowo - amerykańskie mogą pochłonąć bardzo znaczne ilości towarów wysoko uszlachetnionych, dla których rynki te stoją dziś otworem bardziej niż którykolwiek kraj w Europie, ze względu na słabo jeszcze rozwinięty przemysł własny. Powodzenie na tych rynkach w zakresie eksportu artykułów szlachetnych zależy wyłącznie od umiejętności stworzenia silnej i sprawnej organizacji dystrybucyjnej na rynkach odbiorczych w osobach odpowiednio dobranych przedstawicieli z pośród kupiectwa miejscowego.

Wybór tych przedstawicieli jednak musi być dokonywany przez osoby znające zarówno doskonale branżę produkcyjną w Polsce, jak i rynek krajów Ameryki Łacińskiej. Osiągnięcie tej znajomości w innej drodze, niż przez osobiste zetknięcie polskiego kupca z argentyńskim czy brazylijskim importerem jest w praktyce mało realne, a próby robione zapomocą innych dróg dają najczęściej wyniki problematyczne i raczej zniechęcają do wysiłków eksportowych niż im pomagają.

Trzeba pamiętać o tem, że proces wymiany towarowej polega na znajomości towarów, ale i ludzi niemi dysponujących. Ruchliwe pod względem eksportowym kraje uruchamiają na rynkach południowo - amerykańskich całe armje doskonałych komiwojażerów ze znacznie lepszym skutkiem handlowym, niż to nam przynosi korespondencja handlowa z wszelkiego typu urzędami, besserwisserami i zwykłemi amatorami.

Musimy odpowiednio zmodernizować swoje metody handlowe, aby uczynić je skutecznemi. Jest zupełnie pewnem, że w kierunku wszelkich ułatwień dla podróży handlowych polskich komiwojażerów pójdą zarówno rozsądnie myślące władze emigracyjne, jak i linje okrętowe, zainteresowane w przewozie ładunków. Inaczej wątpić należy, czy uda nam się należycie rozwinąć eksport produktów naszego przemysłu na rynki Południowej Ameryki w tej skali, w jakiej wymaga tego nasza zdolność produkcyjna i potrzeby naszego kraju w zakresie handlu zagranicznego.

T. N.

BRUNON SIKORSKI.

Poseł na Sejm, dyrektor Związku Towarzystw Kupieckich w Poznaniu

Domagamy się rozwiązania sprawy kolonialnej

Polskę charakteryzuje przeludnienie wsi polskiej i niemożliwość zatrudnienia nadmiaru rąk w przemyśle i handlu. Przyjmuje się, że w obecnych warunkach środkowo europejskich winno na 100 hektarów użytków przypaść najwyżej 45 osób, zatrudnionych na roli. Dania, posiadająca bardzo wysoką kulturę rolną, zatrudnia około 40, natomiast Polska przy niskiej kulturze i nie najlepszej glebie zatrudnia przeciętnie 72 osoby, a w niektórych okręgach w Małopolsce ponad 100. Niedorozwinięty przemysł przetwórczy nie może wchłaniać normalnego przyrostu ludzkiego, a cóż dopiero nadmiaru ludności wiejskiej.

Sądzę, że zbędną jest szczegółowa analiza polskich stosunków ażeby zrozumieć, jak ważną staje się dla Polski sprawa bliższej współpracy z państwami, które nietylko, że nie cierpią na przeludnienie, lecz które organizują imigrację, zwłaszcza imigrację rolniczą.

Przed kilkoma tygodniami odbył się w Budapeszcie Kongres Unii Międzyparlamentarnej, na którym między innemi rozpatrywano możliwości złagodzenia bezrobocia, przez podjęcie wspólnych prac nad problemem emigracyjnym. W szczególności należy sukcesywnie znieść utrudnienia imigracyjne, a dwustronnemi lub wielostronnemi umowami między państwami, zainteresowanemi emigracją z jednej a imigracją z drugiej strony, uregulować problemy osiedleńcze i zatrudniania osób, przyjeżdżających na okresy przejściowe.

Stwierdzono, że mimo nadmiaru rąk roboczych w jednych państwach, istnieją w innych olbrzymie niewykorzystane obszary i kapitały; w tym celu należy zorganizować bezpośrednią współpracę państw obu tych grup i przeprowadzić studja nad możliwościami finansowemi kolonizacji rolniczej.

Międzynarodowe Biuro Pracy zajęło się ostatnio dość intensywnie tą sprawą i przygotowuje jeszcze w tym roku konferencje państw zainteresowanych zorganizowaną imigracją, z państwami zainteresowanemi emigracją. Niewątpliwie pierwszorzędną rolę odegra przy tych rozmowach problem kolonizacji rolniczej, przyczem najwięcej zainteresowanemi państwami są niektóre państwa Ameryki Łacińskiej, zwłaszcza Brazylia i Argentyna.

Wśród państw emigracyjnych czołową grupę stanowią: Polska, Włochy i Niemcy (emigracja Wielkiej Brytanii ma zgoła odrębny charakter). Niestety interesy Polski nie natrafiały dotychczas na należyte zrozumienie, w państwach Ameryki Łacińskiej, chętniej przyjmującej emigrację włoską, hiszpańską i portugalską.

Wypadki ostatnich miesięcy spowodowały że Polska może się obecnie wysunąć na pierwsze miejsce. Włosi po zdobyciu Abisynii mają problem emigracyjny rozwiązany wewnątrz swego imperium; stworzyli sobie na długie lata rezerwuar dla swej ekspansji. Wypadki hiszpańskie na dłuższy czas zaabsorbują półwysep pirenejski odbudową zniszczonych obszarów i bogactw.

Niemcy mają coprawda również olbrzymie przeludnienie i odczuwają niemniej od nas brak terenów dla swej ekspansji, jednakże posiadają raczej przeludnienie miast, aniżeli wsi. Próbują oni nawet w wielkim stopniu przerzucić wielkie masy mieszkańców miast na wieś, która przy utrudnieniach emigracji sezonowej (w wielkiej mierze z Polski) raczej narzeka na brak robotników rolnych. W wykorzystaniu możliwości osiedleńczych na roli w państwach Ameryki Łacińskiej ma więc Polska niewątpliwie znacznie większe szanse, aniżeli Niemcy i inne kraje.

Wielką przeszkodą w osiedleniu się w Brazylii i Argentynie, mieszkańców innych państw europejskich, posiadających nadmiar bezrobotnych, jest przyzwyczajenie się do stosunkowo wysokiego standartu życia i do

warunków dość silnie odbijających się od prymitywnych stosunków, panujących niewątpliwie w szeregu państw Ameryki Łacińskiej, w okolicach oddalonych od głównych szlaków komunikacyjnych. Stosunkowo prymitywne warunki w jakich żyje chłop i małorolny w Polsce i silne jego przywiązanie do obrabianej przez siebie gleby, ułatwiają aklimatyzację w twardych niewątpliwie warunkach pracy osiedleńczej.

Główną przeszkodą w rozwinięciu emigracji jest niewątpliwie brak kapitałów. Nie posiada ich tak chłop polski, jak i całe polskie życie gospodarcze. Gdybyśmy posiadali kapitały, to mamy bezsprzecznie szereg pilniejszych inwestycyj w własnym kraju; mamy nawet niewykorzystane tereny osiedleńcze na wschodzie Polski, mamy błota poleskie itd. itd. Jeśli jednak państwa, dla których imigracja rolna jest pożądana, same finansować zechcą imigrację, to niewątpliwie chłop polski okaże się dobrym kolonizatorem.

W bieżącym roku odbyła się w Santiago de Chili konferencja, w której na wniosek Republiki Argentyńskiej żądano od Międzynarodowego Biura Pracy przyspieszenia szczegółowych studiów nad różnemi problemami imigracji indywidualnej i kolektywnej. Argentyna poddała również Washingtonowi wniosek celem rozpatrzenia go na konferencji panamerykańskiej. Wniosek ten poleca zbadanie pojemności imigracji państw amerykańskich. Materiały uzyskane w badaniach tych służyć miałyby za podstawę traktatów dwustronnych między państwami Ameryki a Europy, w których to traktatach, uregulowanoby sprawy imigracji, kolonizacji i t. p. Również Brazylia podejmowała szereg prac w kierunku faworyzowania imigracji rolniczej. Niewątpliwie więc istnieją dla Polski poważne możliwości, które nie powinny być zmarnowane.

Ściślejsza rozbudowa stosunków gospodarczych będzie niewątpliwie wtórnym rezultatem wyżej omawianej emigracji rolniczej. Państwa, które nas wyprzedziły w wyścigu kolonizacyjnym, zwłaszcza Anglia i Niemcy rozpoczęły swą działalność kolonizacyjną raczej pracą kupca i urzędnika. W naszych warunkach kupiec emigrant jest raczej objawem późniejszym, wyrasta on dopiero z większych skupowisk emigracyjnych. Nie mam tu oczywiście na myśli eksportu pionierskiego, zwłaszcza wypływającego z obecnego clearingowo-kompensacyjnego ustroju handlu zagranicznego. Obserwując większe skupiska emigracyjne na przykład w Stanach Zjednoczonych i we Francji spostrzegamy, że w drugiej, a nie rzadko już w pierwszej generacji wyrastają z robotniczej emigracji liczne zastępy drobnego handlu, które w łatwiejszych warunkach współpracy z krajem próbowałyby nawiązać stosunki handlowe. Przy obecnych formach reglamentacyjnych nieliczne tylko jednostki zdolne są do nawiązywania regularnych stosunków handlowych z krajem.

W miarę zwiększania się i utrwalenia się emigracji rolniczej, która u nas cierpi wskutek przeludnienia, a której brak odczuwają niektóre państwa Ameryki Łacińskiej, zwiększać i utrwalać się będą również stosunki handlowe, które dziś obracają się jeszcze w małych cyfrach. Rozwój stosunków Polski z zagranicą leży dopiero przed nami.

Układ z Bankiem Boavista

nie wytrzymał próby życia

Przed niespełna pół rokiem weszła w życie umowa zawarta pomiędzy Związkiem Izb Przemysłowo-Handlowych w Warszawie i Bankiem Boavista w Rio de Janeiro. Układ ten, niesłusznie zwany clearingiem, miał dzięki odpowiedniemu wyzyskaniu różnic kursowych przyjść z pomocą polskiemu eksportowi do Brazylii. Chodziło mianowicie o eksport polskich wyrobów gotowych, które nie wytrzymywały na rynku Brazylijskim silnej konkurencji niemieckiej. Przemysł niemiecki bowiem rozporządzał poza normalnemi pomocami eksportowemi takimi ułatwieniami, jak niedawno stworzone „Kaffemarki".

Układ z Bankiem opiera się na zobowiązaniu brazylijskich eksporterów kawy, odsprzedawania Bankowi Boavista funtów szterlingów pochodzących z eksportu kawy do Polski po kursie 70 milrejsów za Ł. Zaznaczyć należy, że wszystkie tranzakcje pomiędzy Polską a Brazylią zawierane są w funtach. Celem dokładniejszego zrozumienia znaczenia powyższego układu zaznaczyć należy, że kurs funta na rynku wolnym jest znacznie wyższy i waha się od 88 do 94 milrejsów. Pozatem w Brazylii istnieje częściowa reglamentacja dewizowa polegająca na tem, że brazylijski eksporter kawy musi odstępować 35% dewiz pochodzących z eksportu kawy Centralnemu Bankowi w Brazylii (Banco do Brasil) po kursie parytetowym, wynoszącym 54 milrejsy za Ł. Eksporter brazylijski, aby na tych różnicach kursowych nie stracić, zmuszony jest odpowiednio podnieść cenę kawy. Polski importer kawy płacąc swą należność w funtach, przekazuje ją za pośrednictwem Powszechnego Banku Związkowego lub Banku Handlowego w Warszawie do Midland Bank w Londynie na konto Banku Boavista.

O ile zatem polski importer płaci n. p. Ł. 1000, to brazylijski eksporter kawy otrzymuje za to: a) za odstąpione przez Bank Boavista — Bankowi do Brasil 350 Ł po kursie parytetowym 54 milrejsy — 18.900 milrejsów, za resztę niepodlegającą reglamentacji t. j. za Ł 650 — po kursie 70 milrejsów — 45,500 milrejsów. Innemi słowy za wypłacone przez importera polskiego 1000 funtów, eksporter brazylijski otrzymuje 64.400 milrejsów. O ileby funty te sprzedał na wolnym rynku, mógłby uzyskać sumę 88,000 do 94,000 milrejsów. Zrozumiałem jest zatem, żeby nie stracić na tych różnicach kursów zmuszony jest podnieść, jak już powiedzieliśmy, cenę kawy. Bank Boavista, posiadając zaś na koncie swem w Midland Bank funty szter. zakupione po kursie 70 milrejsów może je w każdej chwili odsprzedać po tym samym kursie importerowi towarów polskich do Brazylii. Ponieważ importer brazylijski towarów polskich nie jest zmuszony do kupowania funtów na wolnym rynku, po kursie 88—94 milrejsów, towar polski staje się dużo tańszy i może już skutecznie konkurować z towarem innych państw.

Eksport polski w ramach tego układu odbywa się praktycznie w ten sposób, że Związek Izb Przemysłowo-Handlowych na wniosek polskiego eksportera po zaakceptowaniu tranzakcji powiadamia Bank Boavista, aby na pokrycie należności polskiego eksportera odsprzedał brazylijskiemu importerowi polskich towarów funty po kursie 70 milrejsów. Wówczas na polecenie Banku Boavista udzielone Midland Bankowi w Londynie odnośna należność zostaje przekazaną jednemu z banków polskich.

Na pierwszy rzut oka mogłoby się zdawać, że układ ten jest dla Polski zupełnie korzystnym, bo jest to tylko, schematycznie rzecz biorąc, przerzucenie deficytu eksportowego towarów polskich na kawę, która jako artykuł importowy wybitnie atrakcyjny z całem powodzeniem może takie obciążenia wytrzymać. Niestety, o ile chodzi o analizę faktów to forma obecna tego układu nie wytrzymuje krytyki. Przedewszystkiem stwarza on taką sytuację, że eksport z Polski koniecznie musi być poprzedzany importem. Art. 11 tego układu bowiem wyraźnie zastrzega, że „Bank Boavista" nie jest zobowiązany do przesyłania waluty do Polski po kursie 70 milrejsów, o ile w danym momencie nie

posiada na koncie swem w Londynie, lub też w drodze odpowiedniego ekwiwalentu".

Zupełnie niepotrzebnie komplikuje on kwestję pomocy eksportowej, bo rozrachunek pomiędzy importerem z Brazylii a polskim eksporterem do Brazylii może być z powodzeniem dokonywany drogą prostej kompensaty, bez niepotrzebnego i kosztownego pośrednictwa trzech banków. (bank w Polsce, Midland Bank w Londynie i Bank Boavista w Brazylii).

Układ ten zamiast przyjść z pomocą polskiemu eksportowi wyrobów gotowych, stworzył paradoksalną sytuację premiowania i to podwójnego premiowania takich surowców polskich jak węgiel i słód, powodując zupełnie niepotrzebną obniżkę tych towarów na rynku brazylijskim. Surowce te poprzednio jakkolwiek z żadnych pomocy eksportowych nie korzystały, zupełnie dobrze wytrzymywały konkurencję innych państw. Układ z Bankiem Boavista obciążając w wysokości prawie 14% polski import kawy niestety nie przyszedł z pomocą polskiemu eksportowi wyrobów gotowych.

Nasze saldo ujemne z Brazylią wynosi za 6 miesięcy b. r. to znaczy już w czasie obowiązywania układu —3.508.000 czyli przeszło połowę tego co za cały ubiegły rok — (—10.303.000). Skomplikowany i pod wieloma względami dla Polski niekorzystny układ ten nie przyczynił się zatem do jakiejkolwiek poprawy stosunków w zakresie zmniejszenia naszego salda ujemnego w obrotach z Brazylią. Celem zmniejszenia tego nowego salda nasze M. P. i H. stosuje od dwu miesięcy zasadę 1:1½ na korzyść eksportu polskiego, ale i to dotychczas nie rozwiązuje problemu handlu polsko-brazylijskiego.

Kwestia zaś niepotrzebnego wywozu walut zagranicę przy istniejących obecnie przepisach dewizowych, jest kwestią pierwszorzędnej wagi. O wiele bardziej celowym wydaje się dokonywanie obrotów z Brazylią drogą prostej kompensaty. Nie wolno dłużej dopuszczać, aby import kawy był niepotrzebnie obciążanym dla premiowania towarów, które z pomocy eksportowej nigdy poprzednio nie korzystały.

A. N.

Sezonowa koniunktura dla eksportu ziemniaków do Argentyny

Dzięki uprzejmości Prezesa Emila Modryckiego, naczelnego dyrektora Banku, Polska Kasa Opieki S. A. w Warszawie otrzymaliśmy następującą informację:

Odpowiadając na zapytania w sprawie stanu cen hurtowych, wymagań rynku argentyńskiego, obowiązujących przepisów i t. d., komunikujemy, że przy normalnych urodzajach Argentyna posiada dostateczną produkcję ziemniaków konsumpcyjnych i nawet ziemniaki te eksportuje do sąsiednich krajów, przedewszystkiem zaś do Brazylji i Urugwaju. Nieurodzaje dwuch ostatnich lat (posucha 1934 i nadmierne deszcze 1935) spowodowały brak tego artykułu, który szczególnie uwydatnił się w ostatnich miesiącach w okresie przednówka.

Ceny hurtowe na rynku miejscowym ą w chwili obecnej następujące (w pesach arg.):

Ziemniaki białe	z Południa	2.00	do	2.55	za	klg.	10
„ „	„ Mendozy	2.25	„	2.90	„	„	10
„ „	„ Zachodu	2.—	„	—	„	„	10
„ „	„ Rosario	2.50	„	2.55	„	„	10
„ „	„ Holender. (imp.)	1.80	„	2.46	„	„	10
„ „	gat. Chaquena z Południa	1.84	„	2.45	„	„	10
	„ Mendozy	2.20	„	2.55	„	„	10
	„ Zachodu	1.80	„	2.20	„	„	10

Cena detaliczna ziemniaków wynosi około 30 ctv. za 1 klg.

Nowe zbiory miejscowe ukażą się na rynku nie wcześniej, niż w grudniu, b. r. w związku z tem w chwili obecnej jest wyjątkowa konjunktura dla importu. W dodatku wwóz ziemniaków zwolniony został do 31.12. b.r. od opłat celnych.

Spowodowało to duże zainteresowanie dla możliwości zbytu ze strony europejskich producentów, przedewszystkiem belgijskich i holenderskich. **Szczególnie oferowane są ziemniaki białe** (gatunek „Pepo i „Hindenburg"). Skutkiem wzmożonej podaży panuje zniżka cen hurtowych, dająca się zaobserwować w ostatnich tygodniach. Przed tygodniem np. za ziemniaki europejskie (belg. lub hol.) płacono szylingów 14.7/10 za 100 klg., obecnie cena ta spadła do 13 szylingów. Wskutek bliskości nowego zbioru (grudzień), okresu zwolnienia od cła (31.12.1936), oraz długotrwałości transportu morskiego **zaleca się przyśpieszenie dokonania zamierzonych tranzakcyj.**

Ziemniaki konsumpcyjne pochodzenia polskiego były dotychczas importowane w ilościach nieznacznych, a to zarówno z powodu wystarczającej produkcji argentyńskiej, **jak również z powodu małego zainteresowania eksporterów polskich.**

Celem zorjentowania eksporterów polskich, jak również firm spedycyjnych w przepisach dla wwozu ziemniaków do Argentyny dla uniknięcia zbędnych strat i trudności zamieszczamy następujące uwagi:

W myśl tut. przepisów wwożone do Argentyny **partie ziemniaków muszą być zaopatrzone w świadectwa: zdrowia — pochodzenia** (Certificado de sanidad de origen), **oraz zdrowia — załadowania** (Certificado de sanidad embarque). Świadectwo zdrowia — pochodzenia winno być wystawione przez odnośny urząd kraju pochodzenia i stwierdzać dobry stan sanitarny ziemniaków w okręgach ich produkcji, przedewszystkiem, **że podczas inspekcji roślin w czasie ich kwitnięcia i zbioru nie zauważono plag zaraźliwych dla rolnictwa,** w szczególności zaś, że kultury z których pochodzą eksportowane ziemniaki, oraz kultury sąsiednie, znajdujące się w odległości 500 mtr. od nich, **wolne są od następujących chorób: Synchytrium endobioticum, (Schilb), Perc: Spongorosa Subterranea (Walr), John: Phthorimaea operculelle (Zell), Leptinotarsa decemluneata (Say), oraz „Virus filtrables".**

Niezależnie od świadectwa zdrowia — pochodzenia importowane ziemniaki winny być zaopatrzone w świadectwo zdrowia, — załadowania, które **stwierdza dobry stan sanitarny produktów w momencie ich załadowania.** Tekst tego świadectwa może być wystawiony podług wzoru ustalonego przez Międzynarodową Konwencję Ochrony Roślin, (Rzym 1929), lub podobnego i winien

zawierać: Datę wystawienia, nazwę produktu, nazwę okręgu produkcji (prowincja, miejscowość i t. d.), Nr., wagę i marki przesyłek, nazwę portu załadowania, nazwę statku transportującego towar, nazwisko eksportera i odbiorcy. Świadectwo to winno być zawizowane przez Konsula Argentyńskiego, kompetentnego dla portu załadowania. **Konsulowie argentyńscy nie będą wizowali konosamentów, o ile do nich nie będą dołączone powyższe dwa świadectwa.**

Pozatem ziemniaki konsumpcyjne, mające być wwiezione do Argentyny muszą odpowiadać następującym warunkom: a) Winny nadejść w opakowaniu, które w sposób widoczny, każda sztuka z osobna będzie zaopatrzona w napis „Papas para consumo" (Ziemniaki dla celów spożycia), oraz nazwę gatunku. b) Waga poszczególnych bulw nie powinna być mniejsza niż 50 gr. Dopuszczalna jest tolerancja 5% (przy bulwach mniejszych). c) Partje wwożone nie powinny zawierać ziemniaków z wyrostkami, przedziurawionych, o wklęsłościach, popękanych, pogniecionych, zmarzniętych o częściach suchych i t. d. W odniesieniu do wyżej wymienionych wad dopuszczalna jest tolerancja w wysokości jednakże nie przekraczającej 5% ogólnej wagi danej partji, d) ilość ziemniaków posiadających choroby lub wady, wymienione w punktach b) i c) nie może przekraczać razem 10% wagi danej partji.

Podając te przepisy, nadmieniamy, iż **import ziemniaków, tak konsumpcyjnych jak i sadzeniaków odbywać się może tylko przez port w Buenos Aires, oraz że przepisy powyższe winny być respektowane bardzo ściśle, gdyż w przeciwnym razie nadesłane partje mogą być niewpuszczone do Argentyny, powodując poważne straty dla zainteresowanych.** Poza uwagami powyższymi, obejmującymi przepisy urzędowe, prosimy redakcję „Biuletynu Polsko - Łacińsko - Amerykańskiego" o zakomunikowanie zainteresowanym następujących ostrzeżeń, będących owocem naszego zetknięcia się ze sprawą transportów morskich. A więc **opakowania winny posiadać wentylację** w formie wywierconych otworów lub przez zbicie tych skrzynek z listewek drewnianych, pozostawiając między tymi listewkami odległości. **Pozatem ziemniaki te nie mogą być zapakowane w stanie zbyt świeżym,** gdyż narażone są w długotrwałej podróży przez okolice podzwrotnikowe na zepsucie. **Należy również zwrócić uwagę, aby zostały one załadowane na okręcie w miejscu zapewniającem wentylację, gdyż brak przewiewu może spowodować gnicie.** Fakty takie miały miejsce przy pewnych partjach ziemniaków wysłanych zbyt wcześnie po zbiorze, lub źle umieszczonych na okręcie. **Praktykuje się ubezpieczanie ziemniaków przed zepsuciem.**

Zauważamy, że uwagi powyższe, jak również przepisy urzędowe odnoszą się do ziemniaków konsumpcyjnych, o jakie niewątpliwie w danym wypadku chodzi.

Przywóz sadzeniaków podlega nieco odmiennym przepisom, o których informacyj udzielić może Państwowy Instytut Eksportowy i Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska w Warszawie, względnie my to uczynimy ponownie, o ile sprawa wywozu sadzeniaków stałaby się aktualna.

Ponieważ w krajach o gorącym klimacie, jakim jest Argentyna, ziemniaki ulegają szybkiej degeneracji (po 2 — 3 latach), Argentyna sprowadza stale duże ilości sadzeniaków pochodzenia przeważnie kanadyjskiego lub płn. ameryk.

W roku bieżącym wydelegowany został do tych krajów w celu zakupu sadzeniaków delegat tut. Min. Rolnictwa, oraz przyznany kredyt rządowy w wysokości 1.500.000.

Próby z polskimi sadzeniakami były przeprowadzane w roku 1930, oraz ponowione w sezonie ubiegłym, jednakże z powodu nieurodzajów nie dały pożądanych wyników. O dalszych losach tych prób wiadomości nie posiadamy.

Jak z tego widać zamierzone tranzakcje przedstawiają pewne ryzyko, wobec możliwości zepsucia podczas transportu i bardzo rygorystycznych przepisów importowych argentyńskich. **Ubezpieczenie więc towarów przed zepsuciem jest w danym wypadku szczególnie wskazane.**

Proponowane warunki: 50% przy załadowaniu i reszta przy odbiorze są zwykłymi, stosowanymi przy tranzakcjach z ziemniakami.

Bliższych informacyj udzieli: Banco Polaco Polska Kasa Opieki S. A. Buenos Aires, Av. Tucuman Nr. 462/466 (gmach własny).

WANDA CHOMICZEWSKA

Polityka kawowa Brazylji

Dziwne odnosi się wrażenie przeglądając prasę brazylijską. W pismach wydawanych przez czynniki rządowe spotyka się wyraźną krytykę posunięć własnego rządu. Natomiast w artykułach czy też książkach pisanych przez cudzoziemców, pochwały dla obecnego regime'u.

Plantatorzy brazylijscy ostro krytykują politykę kawową rządu brazylijskiego. W „Revista do Departamento Nacional do Café", oficjalnym organie wydawanym przez Narodowy Departament Kawowy, pojawił się w roku bieżącym cały szereg bojowych artykułów. Np. C. Berquó w swym artykule „Um New Deal em nossa politica cafeeira" nie waha się nazwać waloryzacji „przestarzałą metodą walki, pozbawioną logiki", a polityki kawowej, „polityką ignorancji", niszczenie zaś kawy uważa za błąd nie do wybaczenia. Artykuł ten nie jest odosobnionym, każdy prawie numer revista D. N. C. czy też przeglądu Stanu Sao-Paulo, zawiera jakąś ponurą epistołę wypisaną obrazowym stylem właściwym Brazylijczykom. W Biuletynie Ministerstwa Rolnictwa znamiennym jest artykuł Warren et Pearson zatytułowany: „A fallacia da politica de valorizaçao ea formula de preços". Takie opinje tłumaczy rozporyczenie plantatorów do opłat jakie muszą uiszczać na rzecz waloryzacji. Dosyć bolesną operacją jest również oddawanie rządowi „Quota de sacrificio", w wysokości 40% zbioru.

Większość niezadowolonych stanowią przeważnie plantatorzy Stanu Sao-Paulo, którzy dotychczas byli raczej faworyzowani. Stan Sao-Paulo jako najwięcej uprzemysłowiony dążył stale do hegemonji w Brazylji, to też polityka kawowa jest wybitnie nastawiona na faworyzowanie tego stanu.

W polityce gospodarczej stanów brazylijskich wzmagają się przedstawiciele grupy rolniczej i przemysłowej. Ponieważ, jednak u steru znajdują się politycy, których działalność jest nastawiona na interes partji polityka kawowa jest w pewnym sensie krótkowzroczną.

Co jakiś czas w Brazylji objawia się nowa moda. Np. w Sao-Paulo propaguje się uprawę kauczuku, następnie kawy, teraz przyszła moda na bawełnę.

Wydaje się, że faworyzują ją dwa momenty. Tendencja przejścia z monokultury do polikultury i wyjałowienie się ziem w Sao-Paulo.

Z drugiej strony jednak wiadomo, że bawełna kalkuluje się na plantacjach małych. Natomiast typ plantacji charakterystyczny dla Sao-Paulo to plantacja powyżej 50.000 krzewów kawowych. Narazie jest to opłacalne, niewiadomo jednak co będzie kiedy się objawi owczy pęd przekształcania plantacji kawowych na bawełnę.

Ostatnią tendencją kawowej polityki brazylijskiej jest propagowanie uprawy lepszych gatunków kawy, przez premjowanie worków kawy dobrze spreparowanych handlowo. Oczywiście premjuje się tylko wyższe gatunki kawy.

Rząd Brazylijski zmienił obecnie metody propagandy; zerwano z systemem niekorzystnych kontraktów propagandowych, wysyłając do poszczególnych krajów, przedstawicieli Ministerstwa Przemysłu i Handlu.

Zbyt kawy napotyka na poważne trudności natury protekcjonistycznej. Cła ochronne podnoszą cenę kawy i zmniejszają jej spożycie. W jakim jednak stopniu. W roku 1923 obliczono, że kiedy cenę kawy w New-Yorku podniesiono trzykrotnie z 8 centów na 24, spożycie zmniejszyło się tylko o 3%. Jak widać z powyższego przykładu zwyżka ceny nie odbija się w znacznym stopniu na cenie pojedyńczej filiżanki kawy.

Pewnem utrudnieniem propagandy kawy brazylijskiej jest ochrona kolonjalna, która jest bardzo silną we Francji i Belgji, gdzie chroni się pieczołowicie plantatorów z Kongo, przez bardzo wysokie cła. Reasumując należy podkreślić ogrom wysiłków jaki podjął Rząd Brazylijski celem unormowania stosunków na rynku kawowym. Oddłużenie rolnictwa brazylijskiego, przeprowadzenie szeregu waloryzacji, mniej lub więcej szczęśliwie, zniszczenie części zapasów w wysokości 36.308.737 worków kawy do czerwca 1936 r. są to pewne plusy, które winny być oceniane przez społeczeństwo brazylijskie.

Polityka kawowa „Departamento Nacional do Café" powinna w przyszłości działać w imieniu całej Brazylji, nie należy bowiem faworyzować stanu Sao-Paulo. Niszczenie zaś zapasów w myśl ekonomicznej zasady „dardanarjatu" powinno się odbywać bez wydatków ze strony Państwa. Należy wejść w porozumienie z innemi producentami i zarzucić dawną politykę, która mniemała, że problem kawowy jest tylko wyłącznie problemem brazylijskim.

Handel zagraniczny Polski z krajami Ameryki Środkowej i Południowej w pierwszem półroczu 1936 r.

Obroty nasze z krajami Ameryki Środkowej kształtują się dla Polski o tyle korzystnie, że saldo ujemne, które za 6 miesięcy ub. r. wynosiło 2.627,000 zmniejszyło się w b . r. do 912.000.

Ta znaczna poprawa spowodowana została coprawda nietyle zwiększeniem się naszego eksportu, ile raczej wybitnym zmniejszeniem się importu z tamtych krajów.

W obrotach z krajami Ameryki Środkowej zaznaczyć należy poważniejszą zwyżkę eksportu do Kuby. W obrotach zaś z Meksykiem, Guatemalą, z San-Domingo, Haiti obroty naszego handlu zagranicznego w dalszym ciągu kształtują się dla nas niekorzystnie. Najbardziej rażące różnice zachodzą w obrotach z Guatemalą i krajami wyspiarskiemi Ameryki Środkowej.

Saldo ujemne w obrotach naszych z Ameryką Południową w okresie 6 miesięcy b. r. jest prawie o 2,000.000 większe od salda w pierwszem półroczu 1935 r. Charakterystyczną cechą jest to, że jakkolwiek nasze dane statystyczne wykazują wybitnie ujemny bilans z Argentyną, według danych argentyńskich wzajemne obroty handlowe mają się rzekomo kształtować niepomyślnie dla Argentyny. Wywóz nasz do Brazylii w stosunku do ub. r. wykazuje wybitną zniżkę, jakkolwiek ze względu na obowiązujący układ z Bankiem Boavista należało się spodziewać, raczej wzmożenia naszego eksportu do Brazylii. Po za małoznacznemi saldami dodatniemi w obrotach z Boliwią i Gujaną Holenderską, z resztą krajów Ameryki Poł. nasz bilans handlowy pozostaje nadal stale ujemnym.

Mimo działania instrukcji zamorskiej i układu z Bankiem Boavista nie widać poprawy w obrotach naszego handlu zagranicznego z krajami Ameryki Łacińskiej.

	1935 Przywóz	1935 Wywóz	1935 Saldo	1936 Przywóz	1936 Wywóz	1936 Saldo
AMERYKA ŚRODKOWA	**3546**	**937**	**— 2627**	**2250**	**1338**	**— 912**
Guatemala	1290	18	— 1272	638	30	— 608
Honduras	189	13	— 176	—	5	+ 5
Honduras Brytyjski	—	6	+ 6	0	—	— 0
Kostarica	518	10	— 508	143	22	— 121
Kuba	185	48	— 137	56	525	+ 469
Meksyk	631	639	+ 8	632	441	— 191
Nicaragua	70	0	— 70	10	13	+ 3
Panama	10	20	+ 10	0	90	+ 90
Strefa Kanału Panamskiego	—	10	+ 10	—	7	+ 7
Salwador	128	—	— 128	6	20	+ 14
Kraje Wysp Ameryki Środkowej	543	173	— 370	765	185	— 580
w tem: San Domingo	92	—	— 92	116	1	— 115
Haiti	12	7	— 5	24	6	— 18
AMERYKA POŁUDNIOWA	**23011**	**8666**	**— 14345**	**25505**	**8914**	**— 16588**
Argentyna	8228	5639	— 2589	11718	7232	— 4486
Boliwja	49	156	+ 107	2	56	+ 54
Brazylja	7995	2052	— 5943	6635	827	— 5308
Chili	365	222	— 143	1113	31	— 108
Ekwador	223	31	— 192	294	11	— 283
W. Falkland	23	—	— 23	—	0	+ 0
Gujana Brytyjska	30	0	— 30	—	9	+ 9
Gujana Holederska	—	5	+ 5	—	2	+ 2
Gujana Francuska	—	1	+ 1	—	—	—
Kolumbja	2055	238	— 1817	2336	274	— 2062
Paragwaj	342	45	— 297	312	11	— 301
Peru	1229	110	— 1119	1148	53	— 1095
Urugwaj	2135	153	— 1982	1521	285	— 1236
Wenezuela	337	14	— 323	423	123	— 300

Bawełna płd.-ameryk. wzamian za polski eksport wyrobów tekstylnych

Rola włókiennictwa
w aktywizacji życia gospodarczego Polski

Łódź, 1 września 1936.

W okresie aktywizacji gospodarczej, jaka zarysowuje się w Polsce, zagadnienie eksportu nabiera szczególnej wagi. Wzmożone zapotrzebowanie gospodarstwa polskiego powoduje — siłą rzeczy — zwiększenie popytu na cały szereg surowców importowanych, niezbędnych dla umożliwienia przemysłowi naszemu równomiernej produkcji bez wstrząsów. W obecnej sytuacji dewizowej wzmożenie importu surowców zagranicznych może odbywać się tylko równolegle do wzrostu wywozu, stanowiącego jedno ze stałych źródeł dopływu walut zagranicznych. Są to truizmy, których wszelkie dowodzenie byłoby najzupełniej zbędne, a które mają całkowite zastosowanie również i w odniesieniu do eksportu włókienniczego. Zaznaczyć należy, że w pierwszem półroczu b. r. eksport ten z 3 najważniejszych okręgów t. j. Łodzi, Bielska i Białegostoku wykazał wzrost o 17% wagowo i około 2 miljony zł. wartościowo. Jednakże tendencja wywozu kształtuje się niejednolicie na terenie poszczególnych ośrodków, gdyż wydatny wzrost eksportu objął Bielsko i Białystok, podczas gdy Łódź w tym ruchu zwyżkowym partycypowała w stopniu szereg specyficznych przyczyn i momentów, których analiza pozwoli niewątpliwie na sprecyzowanie pewnych wniosków i wytycznych na przyszłość.

W wahaniach wywozu włókienniczego poważną rolę odgrywa wzrastająca od szeregu lat walka konkurencyjna na międzynarodowych rynkach włókienniczych. W szczególności włókiennictwo objęte zostało na całym świecie restrykcyjnym systemem reglamentacji celnej, dewizowej i kontyngentowej. Walka włókiennictwa polskiego na rynkach światowych staje się coraz bardziej nierówna, jeśli zważyć, że przemysł ten napotyka na przeciwdziałanie przemysłów europejskich i zamorskich, opierających swą ekspansję eksportową na podstawach dumpingu we wszelkich możliwych postaciach i formach. Miarą tych trudności, z jakiemi walczyć musi przemysł włókienniczy jest m. in. spadek przeciętnej wartości eksportowej jednego kwintala wyrobów włókienniczych zarówno łódzkich, jak i bielskich. Jedynie Białystok, wywożący artykuły stosunkowo tańsze, mógł zanotować zwyżkę wartości przeciętnej eksportu, która w pierwszem półroczu b. r. w porównaniu z analogicznym okresem r. ub. wyraziła się kwotą zł. 7.— na jednym kwintalu. Charakterystyczne są również przemiany kierunkowe wywozu łódzkiego gdyż w r. ub. 77% tego eksportu przypadało na państwa europejskie, a reszta na kraje zamorskie. Jako moment szczególnie interesujący podkreślić należy, że w ciągu r. ub zwiększył się udział w wywozie włókienniczym do Afryki, która partycypowała w eksporcie tym cyfrą 9%, i do Ameryki Północnej, której udział wynosił około 5%. Natomiast wydatnej redukcji uległ w ciągu r. ub. udział państw Ameryki Południowej, które zakupiły zaledwie 1,1% ogółu artykułów wyeksportowanych z Łodzi. W ciągu b. r. sytuacja w odniesieniu do krajów Ameryki Południowej doznała na niektórych rynkach częściowej poprawy, przyczem na podkreślenie zasługuje zwłaszcza wzrastający udział Argentyny, zarówno jeżeli chodzi o przędzę, jak i tkaniny; wzrost ten objął zarówno eksport Łodzi, jak i Bielska. Fakt wydatnego zwiększenia eksportu włókienniczego na ten rynek pozwala przewidywać istnienie poważnych jeszcze możliwości pogłębienia stosunków gospodarczych w dziedzinie włókienniczej pomiędzy Polską a krajami Ameryki Południowej. Oczywista, niezbędne będzie w tym celu pokonanie całego szeregu trudności, które piętrzą się przed eksportem włókienniczym. Jako moment sprzyjający tym poczynaniom wymienić należy tendencję do przesuwania ekspansji przemysłu włókienniczego, zwłaszcza zaś przemysłu łódzkiego z rynków europejskich na rynki za-

morskie. Tendencja ta pokrywa się całkowicie z ogólną linją ustaloną w latach ostatnich przez polską politykę eksportową. przyczem ostateczny wynik tej polityki znalazł zwłaszcza dobitny wyraz w wyniku osiągniętym na odcinku wywozu włókienniczego. Całkowity bowiem wywóz ogólno-polski do krajów pozaeuropejskich w r. 1935 wyniósł 142 miljony zł., co stanowi 13,4%, podczas gdy eksport włókienniczy z okręgu łódzkiego do tychże krajów osiągnął kwotę ponad 6 miljonów zł., czyli 23% ogólnej wartości eksportu łódzkiego w tym okresie. Nadmienić należy, że pod koniec r. ub. wytężona działalność penetracyjna podjęta została przez włókiennictwo na rynkach Południowej Ameryki, a zwłaszcza w Argentynie i Brazylji, tak iż dodatnie wyniki tych poczynań winny się uzewnętrznić w ciągu b. r. Ewentualne więc mniej lub więcej korzystne przesunięcie wartościowe eksportu włókienniczego winny być skompensowane zaznaczoną powyżej nader pożądaną zmianą jego struktury geograficznej.

Wspominając o tych momentach dodatnich, które zaktywizować mogą bardzo poważnie handel zagraniczny w dziedzinie obrotów włókienniczych nie można przecież pominąć — poza nakreślonemi powyżej momentami dumpingowej konkurencji zagranicznej — trudności wewnętrzno-organizacyjnych polskiego eksportu włókienniczego. Na plan pierwszy wysuwa się zaobserwowana również i w całym szeregu innych działów gospodarki polskiej mnogość ośrodków dyspozycji, powołanych dla czuwania nad eksportem i forsowania tego wywozu. To rozrozstrzelenie i niedostateczne skoordynowanie działalności wszystkich organów publicznych, związanych z odcinkiem eksportu, odczuwa szczególnie dotkliwie przemysł włókienniczy. Szybkość uderzeniowa, skrupulatność kalkulacji, gdzie nawet ułamek procentu ceny decyduje o sukcesie, przejrzystość formy pomocy publicznej dla eksportu — wszystko to są momenty, które natrafiają na hamulce i trudności natury biurokratycznej. Do tego dodać należy specyficzne trudności, jakie powstały w ostatnich miesiącach w związku z polityką reglamentacyjną i dewizową w Polsce. Podkreślić trzeba z naciskiem, że ze strony sfer, kierujących polityką handlu zagranicznego postulaty przemysłu eksportującego spotkały się z całkowitem zrozumieniem i poparciem. Nie zdołano jednak przytem uniknąć szeregu zakłóceń i perturbacji, które ujemnie odbić się musiały na sile uderzeniowej przemysłu włókienniczego na rynkach zagranicznych. Niedostateczna podaż surowców włókienniczych, jaka zaznaczyła się u nas szczególnie silnie w okresie lipca, spowodowała wraz ze zwyżką cen surowców na rynkach światowych, podrożenie podstawowych elementów kalkulacji kosztów produkcji włókienniczej, co, oczywista, w końcowym efekcie nie mogło nie oddziałać na eksport ujemnie. Jeśli dodać do tego trudności w dysponowaniu dewizami, uzyskanemi z eksportu, jeśli uwzględnić naturalne ze strony poszczególnych resortów tendencje do zabezpieczenia swych własnych w pierwszym rzędzie potrzeb, związanych z gospodarką dewizową i reglamentacyjną, wówczas trudności piętrzące się przed wywozem włókienniczym uzewnętrznią się z całą jaskrawością.

Nie oznacza to jednak bynajmniej, aby z wywodów powyższych należało wysnuć wniosek osłabienia działalności eksportowej. Przeciwnie, aktywizacja gospodarcza wymaga, jaknajwiększego nasilenia akcji eksportowej, która przy odpowiednim jej nastawieniu i przeorganizowaniu posiada wciąż jeszcze poważne możliwości rozwojowe. A możliwości te w odniesieniu do rynków Południowej Ameryki przedstawiają się na odcinku włókienniczym szczególnie korzystnie. Państwa Ameryki Południowej, są bowiem producentami dwuch podstawowych surowców t. j. bawełny i wełny, które w bardzo znacznych ilościach importuje polski przemysł włókienniczy. Bierne saldo odbrotu handlowego ze Stanami Zjednoczonemi, głównym dostawcą surowej bawełny do Polski, zwraca w ostatnich latach uwagę Rządu i przemysłu polskiego na konieczność przestawienia się w dziedzinie zaopatrywania w ten surowiec. A właśnie kraje Ameryki Południowej, zwłaszcza Argentyna i Brazylja stanowią tereny, na których rozwój upraw bawełnianych poczynił ostatnio olbrzymie postępy. W całym szeregu państw Ameryki Południowej rozbudowa uprawy surowca bawełnianego włączona została do narodowych programów ekspansji gospodarczej. Świadczy o tem fakt, że w Argentynie wzrost uprawy

bawełny w r. 1935 wyraził się cyfrą 64%, w Brazylji 142%, w Kolumbji 30%, w Ekwador 60%, w Meksyku 109%, w Peru 37%, w porównaniu do r. 1934. Globalny wzrost uprawy bawełny w krajach Ameryki Środkowej i Południowej w ciągu ostatnich 3 lat wyraża się cyfrą około 80%. W szczególności bawełna brazylijska jest przedmiotem dużego zainteresowania polskiego przemysłu włókienniczego, który przeprowadził badania nad możliwościami technicznemi zastosowania tego surowca w przędzalnictwie bawełnianem. Jak się okazuje istotnych trudności technicznych w tej dziedzinie niema. A właśnie surowiec brazylijski stanowi najpoważniejszą konkurencję dla bawełny północnoamerykańskiej. Nadprodukcja istniejąca na rynku kawy zmusza niejako Brazylję do wydatnego forsowania uprawy bawełny. Jednocześnie zaś czynione są bardzo intensywne wysiłki, zmierzające w kierunku racjonalnej uprawy, standaryzacji włókna, reorganizacji metod sprzedaży i unowocześnienia całego procesu związanego z obrotem bawełną surową. Produkcja surowej bawełny w Brazylji w sezonie zeszłorocznym wynosiła około 1.600.00 bel. Są to momenty, które niewątpliwie wpłynąć mogą korzystnie na pogłębienie współpracy gospodarczej pomiędzy włókiennictwem Polski a krajami Południowej Ameryki. Zazębia się to o problemy kompensacji, które stanowią przedmiot szczegółowych badań sfer zainteresowanych. Dotychczasowe osiągnięcia w dziedzinie kompensacji bawełnianych nie kształtowały się dla nas zbyt korzystnie. Umowy kompensacyjne na bawełnę egipską i północno-amerykańską zostały zanulowane, gdyż kontrahenci nasi nie wypełnili warunków, zmierzających do zwiększenia eksportu polskiego. Dlatego też obecnie prowadzone są szczegółowe badania, opierające się na materjale ankietowym, dostarczonym przez przemysł włókienniczy. Kraje Ameryki Południowej w badaniach tych brane są, oczywista, pod uwagę w jaknajszerszej mierze.

Trudno już dzisiaj przesądzać wyniki obecnych negocjacji. Dobra wola i atmosfera wzajemnego zrozumienia, w jakiej toczą się odnośne rokowania, pozwala przewidywać, iż sfinalizowanie ich będzie mogło nastąpić w niedalekiej przyszłości. Wpłynie to dodatnio zarówno na rozwój eksportu polskiego, jak i na możliwości produkcyjne naszego przemysłu, który dla zwiększonej wskutek ożywienia gospodarczego wytwórczości otrzymywać będzie podstawowy surowiec, nie obciążając zapasu dewiz. Kraje Ameryki Południowej korzystać będą mogły z dorobku polskiej produkcji przemysłowej, wykazującej ostatnio, pomimo kryzysu, coraz intensywniejszy rozwój techniczny i coraz szybsze uszlachetnienie wytwórczości, idące w kierunku wytwarzania artykułów jakościowo najwyższych.

M. K.

HANDEL ZAGRANICZNY SALVADORU

Handel zagraniczny republiki El Salvador wykazał w latach 1934 i 1935 poważną poprawę, choć nie osiągnął jeszcze poziomu z lat przedkryzysowych.

Rok	Przywóz	Wywóz	Saldo
	w tys. colon.		
1928	37.304	48.928	11.624
1929	34.681	36.831	2.150
1930	23.528	27.314	3.786
1931	14.607	22.726	8.119
1932	12.484	13.962	1.478
1933	15.272	20.296	5.024
1934	20.475	24.049	3.574
1935	21.651	22.884	1.233

Obecny kurs colona jest następujący: 100 dol. = 233,50 col.

Struktura handlu zagranicznego uległa w 2 ostatnich latach zmianie wskutek różnych zarządzeń reglamentacyjnych w krajach ważnych dla handlu salvatorskiego, przedewszystkiem w Niemczech, a w konsekwencji wskutek analogicznych zarządzeń wydanych w Salvadorze.. Udział poszczególnych najważniejszych krajów wykazał następujące przesunięcia:

Przywóz:	1934	1935
Stany Zjednoczone	44,65%	38,21%
W. Brytanja	12.89 „	14,19 „
Japonja	10,63 „	0,09 „
Niemcy	8.78 „	24,82 „
Peru	3,62 „	2,25 „
Francja	3,41 „	2,46 „
Meksyk	2.89 „	0,88 „
Włochy	2,20 „	3,33 „
Honduras	1,72 „	2,12 „
Hiszpanja	1,26 „	1,79 „
Inne kraje	7,95 „	9,86 „
	100,00%	100,00%

Wywóz	1934	1935
Niemcy	30,53%	13,13%
Stany Zjednoczone	26,88 „	48,79 „
Holandja	9,32 „	3,95 „
Norwegja	8,17 „	9,00 „
Włochy	7,75 „	5,50 „
Francja	4,59 „	3,22 „
Szwecja	4,24 „	6,18 „
Hiszpanja	1,95 „	1,26 „
Finlandja	0,57 „	1,63 „
W. Brytanja	0,11 „	3,14 „
Inne kraje	5,89 „	4,30 „
	100,00%	100,00%

Wywóz salvadorski składa się niemal wyłącznie z kawy (w r. 1934 — 95,1%, w 1935 — 90,4%). Mniej więcej trzecia część wywozu szła uprzednio do Niemiec, skontyngentowanie importu kawy w tym kraju w lipcu 1934 r. zamknęło w dużym stopniu rynek zbytu dla kawy salvadorskiej. Pozatem na zmianę struktury obrotów handlowych wpłynęło zastosowanie przez El Salvator ograniczenia przywozu w formie silnego zróżniczkowania ceł (100 do 300%), w zależności od tego, czy i w jakim stopniu kraje pochodzenia owych towarów są nabywcami produktów salvadorskich. Zarządzenie uderzyło przedewszystkiem w import japoński. Niemcy zaś po skontyngentowaniu importu kawy, zastosowały zasadę ścisłej kompensacji, która, przy równoczesnym dużym wysiłku eksportu niemieckiego dała wyniki nieoczekiwane. Znikł ujemny w poprzednich latach bilans handlu Niemiec z El Salvadorem, pozatem Niemcy w zupełności wyparły import japoński oraz rozszerzyły swój eksport do El Salvadoru daleko poza ramy kompensaty i bilans handlowy zamienił się na silnie dodatni dla Niemiec. Eksport niemiecki wzrósł w stosunku do r. 1934 o 185%, wypierając częściowo towary amerykańskie i szeregu państw europejskich.

Dane o handlu polsko-salvadorskim wykazują rozbieżności. Według statystyk polskich przywóz z rep. El Salvador wynosił w r. 1935 — 193.302 złotych (kawa i nieznaczne ilości bananów), w statystykach zaś wywozowych salvadorskich za ten rok Polska nie figuruje, a tylko wykazany jest wywóz do Gdańska w wartości 29.679 colones (około 62.500 złotych). Statystyki polskie natomiast nie wykazują żadnego wywozu do El Salvadoru, podczas gdy w/g statystyk przywozowych salvadorskich Polska importowała towarów na sumę 2.570 colon. (około 5.370 złotych). (i. e.).

UROCZYSTOŚĆ POLSKA W ARGENTYNIE

Buenos Aires, 13 września 1936 r.

Dnia 12 września b. r. dokonano inauguracji i poświęcenia gmachu „Banco Polaco Polska Kasa Opieki S. A." w Buenos Aires. Uroczystość ta wypadła nadzwyczaj imponująco. Poświęcenia gmachu dokonał w zastępstwie kardynała prymasa Argentyny biskup Devoto w obecności wiceprezydenta republiki Dr. Julio a Roca, ministra skarbu, generalnego inspektora armii, prezesa dyrekcji robót publicznych, członków korpusu dyplomatycznego, przedstawicieli sfer bankowych, handlowych i przemysłowych, przedstawicieli miejscowych organizacyj społecznych i kulturalnych oraz licznie zebranej kolonii polskiej z chargé d'affaires Wacławem Dostalem na czele. Okolicznościowe przemówienie wygłosili: w zastępstwie Prezesa PKO Dr. Henryka Grubera wice-prezes Juljusz Nowiński oraz chargé d'affaires Dostal.

Poświęcenie własnego gmachu Banku P. K. O. w Buenos Aires podnosi prestiż całej kolonii polskiej w Argentynie i wykazuje dobitnie żywotność polskich poczynań gospodarczych na tym terenie.

Piękną gratulację przesłał Prezes Dr. Henryk Gruber:

„W tej uroczystej chwili, gdy polska instytucja bankowa już pod własnym dachem zaczyna kontynuację pracy dla dobra Polski i Argentyny, służąc szczerze i wiernie swym rodakom, przesyłam Wam Polacy w Argentynie swe pozdrowienie.

Nasz wspólny i celowy wysiłek w dążeniu do połączenia serc Waszych z Krajem Ojczystym uczynił, że odległość, która nas dzieli nie jest tak znaczną, skoro w tej samej chwili jednakowo odczuwać możemy zadowolenie z prac już dokonanych, pogłębić zaufanie wzajemne i wiarę w nasze poczynania, czując się jedną nierozerwalną rodziną.

Własny gmach Banco Polaco — Polska Kasa Opieki w Argentynie daje świadectwo, że instytucja finansowa polska, osiadła na stałe na gruncie argentyńskim, wiąże się jeszcze ściślej z terenem tutejszym i społecznością, dla pogłębienia celów, które nam wszystkim przyświecają.

Banco Polaco — Polska Kasa Opieki to nietylko Bank, to instytucja o charakterze społecznym, wykonująca cały szereg czynności w zakresie bezpośredniej opieki nad emigrantami.

Potrzebę i znaczenie tej pracy wszyscy odczuwamy i dokładamy wszelkich starań, aby była ona owocną. Ponadto Polska Kasa Opieki, spełniając funkcje centrali dewizowo-towarowej między Polską i Argentyną, przyczynia się w znacznej mierze do regulowania stosunków importowych i eksportowych między oboma krajami.

Jako Prezes Banku, w tej uroczystej chwili ślę Wam ze stolicy ojczystego Kraju, z Warszawy, serdeczne życzenia i słowa zachęty do dalszej pracy".

Naczelny Dyrektor Banku PKO Emil Modrycki przesłał zaś następujące życzenia:

„Nawiązując do słów Pana Prezesa Dr. Henryka Grubera, składam Dyrekcji Banku w dniu tak ważnym i doniosłym serdeczne życzenia dalszego pomyślnego rozwoju na tamtejszym terenie.

Bank P. K. O., jako polska instytucja finansowa, świeci przykładem w wyścigu pracy, oraz uczciwem i społecznem podejściem do klienta - emigranta. Powstanie jego bowiem spowodowała konieczność opieki nad polskimi emigrantami. W Argentynie istnienie jego zostało wzmocnione przez włączenie w zakres działalności Banku czynności clearingowych, które przyczyniły się do unormowania stosunków handlowych między Polską a Argentyną.

Dziś własny gmach, ten widomy znak stałości, będzie świadczył wobec naszej emigracji i przedstawicieli władz argentyńskich, że praca Wasza nie jest przejściowa, lecz ma podłoże trwałe.

Praca ta, podjęta dla połączenia emigracji polskiej z Macierzą, przynosi korzyści samej Argentynie i przyczynia się do zacieśnienia węzłów tak gospodarczych, jako też i politycznych między oboma krajami".

Należy nadmienić, że w pięknym gmachu Banku P. K. O. w Buenos Aires przy ul. Tucuman Nr. 462/466 oprócz biur Banku mieści się Poselstwo i Generalny Konsulat Rzeczypospolitej Polskiej. *A. Chl.*

WŁADYSŁAW OSZELDA

Polonia Brazylijska a handel z Polską

Brazylja — to kraina wielkich możliwości. Oto zdanie, jakie się często słyszy, weszło już ono niemal w modę. I rzeczywiście, z wielu względów możnaby sądzić, że tak jest istotnie. Trzeba bowiem wziąć pod uwagę, że Brazylja równa się 85% powierzchni całej Europy. Według statystyki brazylijskiej, mieszka na tym olbrzymim obszarze zaledwie 47 miljonów ludzi. Z tych samych źródeł dowiadujemy się o pojemności rynku brazylijskiego, który przy obecnych warunkach gospodarczych może wchłonąć jeszcze 900 miljonów ludności. Nie mieszajmy jednak pojęć. W języku ekonomisty pod terminem „rynek" rozumiemy raczej możliwości wymiany towarowej, a nie ludzkiej. A więc Brazylja może istotnie przedstawiać się interesująco z punktu widzenia osadnictwa czy kolonizacji. Wprawdzie niekiedy i masa ludzka służy za objekt wymiany towarowej. Za przykład niech nam posłuży list ogłoszony w prasie nowojorskiej prezesa „Standard Oil Company" A. C. Bedforda, w którym (dosłownie) pisze:

„Główny artykuł włoskiego eksportu — siła robocza, będzie w przyszłości znajdować się pod kontrolą państwa, a interesy włoskich wychodźców będą lepiej chronione. Oprócz tego istnieje nadzieja, że będzie można wysyłać robotników włoskich partjami według metody naukowej, dzięki czemu Włochy odniosą większą korzyść, otrzymując wzamian węgiel i inne surowce potrzebne w przemyśle..."

Natomiast Brazylja jako kraj bardzo słabo zaludniony nie przedstawia zbyt ciekawych horoskopów eksportowych. Zaledwie 20% kraju można uważać za jako tako zagospodarowane, reszta to dziewicze lasy, w których ludność żyje w prymitywiźmie gospodarczym. Potrzeby jej są mniej niż znikome. Drugim momentem nie sprzyjającym rozwojowi handlu na terenie Brazylji jest b. słaba sieć linji komunikacyjnych, niewystarczający dla normalnego ruchu handlowego tabor kolejowy oraz wysoka stawka taryfowa kolei brazylijskich na towary importowane. Bogactwo kraju opiera się na rolnictwie, którego głównym, podstawowym produktem jest kawa. Pozatem uprawia się tu owoce i nasiona oleiste, kakao, kukurudzę, orzechy kokosowe i t. p. Na terenie Brazylji istnieją cukrownie, fabryki konserw, masła, serów, słoniny etc. Ważną pozycję w eksporcie brazylijskim stanowi drzewo i bydło.

Polska zaś jest krajem młodym, ubogim w tradycje eksportowe, nieznana niemal na rynkach egzotycznych. Brak nam wielkiego kupiectwa eksportowego, brak nam wreszcie ludzi, którzyby się należycie zajęli tymi sprawami.

Nasz bilans handlowy z Brazylją jest stale ujemny. W ciągu 14 lat saldo handlowe dało nam już około 200 milj. deficytu, nie licząc pieniędzy wywożonych przez naszych emigrantów, dalej sum i dotacji na placówki konsularne w Brazylji, na oświatę w kolonjach polskich w Paranie, Santa Catharinie i Rio Grande do Sul, oraz na kolonizację polską w Stanie Esprito Santo. Saldo ujemne za rok 1935 wzrosło w stosunku do r. 1934 z 6 miljonów zł. na 10 miljonów złotych. Jednak momentem zasadniczej wagi jest fakt, że rynek południowo-amerykański stanowi w obecnej chwili właściwie jedyny obszar, na który Polska mogłaby znacznie zintensyfikować swój eksport. Sprowadzamy bowiem wiele towarów z Brazylji bez których nie możemy się absolutnie obejść (możnaby wzmóc import z Brazylji z korzyścią dla naszego eksportu na ten teren, rezygnując np. ze sprowadzania kawy z Guatemali, gdzie nasze możliwości eksportowe nie przedstawiają zbyt wielkich horoskopów), za które tytułem rekompensaty moglibyśmy żądać powiększenia możliwości lokaty polskich towarów na tamtejszym rynku.

Bardzo ważną i niestety niedocenioną rolę w budowaniu naszego eksportu do Brazylji może i winno spełnić nasze wychodźtwo. Niemcy potrafili ze swych kolonistów w Południowej Ameryce uczynić nietylko odbiorców ale i propagatorów niemieckiej wytwórczości. My pod tym względem pozostaliśmy daleko w tyle. Wiele złożyło się na to przyczyn. Emigracja polska składała się przeważnie ze sfer rolniczych, które niedoceniały roli koordynacji wysiłków w kierunku stworzenia własnych centralnych organizacyj gospodarczych, któreby inicjowały akcję sprowadzania towarów polskich i propagowania ich na rynku brazylijskim. Faktem jest niezbitym, że wychodźtwo nasze w Brazylji do roli pośrednika w wymianie towarowej między Polską a Brazylją nie jest należycie przygotowane. Staraniem Światowego Związku Polaków z Zagranicy co roku odbywa się Kurs Eksportowy, który kształci młodych pionierów eksportu polskiego. Kilku spośród absolwentów udało się już do Brazylji, aby tam praktycznie zapoznawać się z możliwościami eksportowymi. Są to jednak wątłe próby, skromne usiłowania i eksperymenty, które doraźnie nie mogą dać pozytywnych rezultatów.

Zintensyfikowanie wymiany towarowej między Polską i Brazylją ma jeszcze inne dodatnie strony. Przyczynić się może do zatrudnienia Polaków w przemyśle brazylijskim, stwarzając im nowe źródła dochodu. Polska sprowadza bowiem za miljony złotych towarów, które mogą być wyprodukowane przez naszych kolonistów w Brazylji. Ten naturalny zbyt produktów przyczyniłby się niewątpliwie do wzbogacenia ich i do tem ściślejszego związania z Polską, z którą oprócz więzów moralnych łączyłby ich i interes. A przecież nic w życiu człowieka nie zespala więcej z ludźmi i otoczeniem jak własny dobrze na etyce kupieckiej oparty interes. Więź handlowa to najsilniejsza więź Polonji Zagranicznej z oddaloną o tysiące mil Ojczyzną. Stanowićby oni też mogli element odbiorczy polskich produktów, które tytułem wymiany płynęłyby na polskich statkach do Brazylji. Otwarcie nowej linji polskiej, łączącej kraje południowej Ameryki z Polską jest dobrą jaskółką zapowiadającą wzmożenie stosunków handlowych między Polską a Brazylją. Przykład naszych rodaków w USA, którzy w kwietniu r. b. stworzyli centralę odbiorczą polskich towarów w Ameryce Północnej, winien stanowić impuls do zorganizowania się w trudniejszych warunkach żyjącego polskiego kupiectwa i na terenie Ameryki Południowej. Domaga się tego zarówno interes Polonji Brazylijskiej, jak i interes polskiej racji stanu.

Czem może być dla Polski Boliwia?

Rozmawiamy z konsulem honorowym Boliwii pułk. Tadeuszem Żółkiewskim.

Boliwja jest krajem, którego największemi bogactwami są bogactwa górnicze.

Cyna, miedź, ołów, bizmut, wolfram, którego Boliwja jest największym producentem na zachodzie świata — oto podstawowe artykuły eksportu boliwijskiego; z artykułów nierolniczych przedewszystkiem **skóry.** Owoce przy dzisiejszym stanie tamtejszego ogrodownictwa do eksportu nie nadają się.

Pod względem powierzchni jest Boliwja prawie osiem razy większa od Polski, podczas gdy ludność jej wynosi zaledwie 3 miljony mieszkańców. Mogłaby być z tego względu doskonałym **terenem emigracyjnym,** zwłaszcza, gdy weźmie się pod uwagę warunki klimatyczne, które dzięki górzystemu charakterowi całego kraju są bezwzględnie korzystne. Kraj ten w przyszłości będzie musiał oprzeć swój rozwój ekonomiczny na elemencie obcym. Zdaje sobie z tego dokładnie sprawę nowy rząd, który do kwestji imigracji zabrał się bardzo energicznie. Według prowizorycznych obliczeń można śmiało twierdzić, że **w Boliwji możnaby umieszczać rocznie 100.000 emigrantów,** kwestja ta jednak **zależy** przedewszystkiem **od utworzenia** na tamtejszym terenie **przedstawicielstwa polskiego.** Boliwja posiada od ośmiu lat konsulat w Warszawie, niestety my nie jesteśmy tam reprezentowani, jakkolwiek i **ze względów handlowych** (Boliwja jest jednym z nielicznych krajów zamorskich, z którymi Polska ma bilans handlowy dodatni), jak też i ze względów **prestiżowych,** zwłaszcza przy **specyficznie łatwej drażliwości i wielce wyrobionym pojęciu ambicji u mieszkańców Ameryki Łacińskiej, jest poprostu niezbędne.** Dotychczas Rząd Boliwijski ma fałszywe dane o Polakach i wiele jeszcze potrzeba będzie wysiłków, by tę opinję, spowodowaną poprzednim napływem tam najgorszego elementu zmienić. Jest to sprawa, o którą musimy jeszcze walczyć.

Ograniczenia dewizowe w Boliwji istnieją, jakkolwiek otrzymanie przydziału dewiz na zapłatę za towary jest rzeczą stosunkowo łatwą; gorzej natomiast przedstawia się kwestja wywozu środków płatniczych. Obecny Rząd podniósł istniejące cła o 250%. Cła te były nadzwyczaj niskie, tak, że nawet po tej podwyżce towary nasze doskonale wytrzymują konkurencję rynku.

Do artykułów wywozu z Polski do Boliwji zaliczyć należy: przedewszystkiem **towary tekstylne, naczynia emaljowane i narzędzia rolnicze.** Importować z Boliwji możnaby artykuły potrzebne do przemysłu farmaceutycznego, takie jak **koka, tran krokodylowy,** który podobno jest lepszym od tranu wielorybiego, obok artykułów produkcji górniczej.

Co do warunków płatności to rynek boliwijski jak i inne rynki Ameryki Południowej **przyzwyczajony jest do kredytu od 30 — 60 dniowego,** przyczem zwykle wysokość zadatku gotówkowego wynosi 25% ceny towaru. Operacje finansowe załatwia **Banco de Bolivia,** niema więc żadnego ryzyka.

Łatwe naogół warunki życia powodują może pewną niepunktualność w korespondencji, jednak przy **wysokim poczuciu rycerskości Boliwijczyków** można bezwzględnie twierdzić, że każda **tranzakcja zawarta z kupcem boliwijskim będzie z jego strony zawsze solidnie wykonaną.** **N. A.**

Polskie przepisy dewizowe
w handlu międzynarodowym

Wprowadzenie przepisów dewizowych uzupełnianych co kilka dni rozporządzeniami wykonawczemi Komisji Dewizowej wywołało wśród naszych sfer gospodarczych pewną dezorjentację. Czyniąc zadość potrzebom życia zamieszczamy oryginalny artykul, zawierający omówienie wszystkich — aż do chwilioddania numeru na maszynę — polskich przepisów dewizowych w handlu międzynarodowym.

W ten sposób „Biuletyn" pragnie ułatwić praktycznie członkom Izby i swoim Czytelnikom prowadzenie handlu z Południową Ameryką dostosowanego do chwili bieżącej.

PRZEKAZYWANIE ŚRODKÓW PŁATNICZYCH

Komisja Dewizowa zezwoliła wszystkim bankom dewizowym na przekazywanie zagranicę krajowych i zagranicznych środków płatniczych na następujące cele: a) zapłatę zobowiązań wynikających z przywozu towarów z zagranicy, na pokrycie kosztów ekspedycji, ubezpieczenia i transportu do zł. 3.000 w ciągu jednego dnia na zlecenie jednej i tej samej osoby fizycznej lub prawnej, b) na zapłacenie premji asekuracyjnych do zł. 1.000.

KOMPETENCJE EKSPORTERÓW.

W dalszym ciągu Komisja Dewizowa zezwoliła firmom krajowym eksportującym towary stawiać do dyspozycji cudzoziemców, bez każdorazowych zezwoleń, środki płatnicze na: 1) pokrywanie zagranicznych kosztów przewozu i magazynowanie towarów łącznie z ich ubezpieczeniem, 2) pokrywanie zagranicznych opłat celnych, 3) pokrywanie prowizji należnej zagranicznym agentom, przedstawicielom, maklerom i t. p., 4) pokrywanie kosztów utrzymania przedstawicielstw zagranicznych. Poborów personelu tych przedstawicielstw oraz kosztów podróży i poborów pracowników, delegowanych zagranicę w związku z technicznym odbiorem eksportowanego towaru; 5) na upusty i bonifikaty na rzecz zagranicznego odbiorcy, nieprzekraczające 5 proc. ceny fakturowej, z tytułu manca lub mniejszej wartości dostarczonych towarów oraz kosztów arbitrażowych.

Ponadto Komisja Dewizowa zezwoliła — aż do odwołania — firmom krajowym eksportującym towary zagranicę, na zapłatę w Polsce przedsiębiorstwom żeglugowym i agentom zagranicznych linji okrętowych — krajowych i zagranicznych środków płatniczych na pokrycie wszelkich należności, kosztów i opłat, związanych z przewozem morskim eksportowanych towarów, z ich przeładunkiem, postojem i magazynowaniem zagranicą oraz ubezpieczeniem.

Przekazy na wyżej wymienione cele mogą być dokonywane z zapasu zagranicznych środków płatniczych, który firma już posiada z eksportu lub uzyska w przyszłości, jednakże tylko wówczas, jeżeli wymienione wyżej koszty są związane przyczynowo z eksportem danego przedsiębiorstwa. Dowody, uzasadniające dokonanie przekazów na wymienione cele, powinny być przez eksportera przedłożone wraz z jednym odpisem bankowi dewizowemu, z okazji odsprzedaży waluty eksportowej.

Spodziewane zapotrzebowanie dewiz na powyższe cele w terminie późniejszym nie upoważnia eksporterów do zwlekania z odsprzedażą waluty eksportowej. Komisja Dewizowa wyjaśnia również, że jako „posiadany zapas" nie należy uważać dewiz, odsprzedanych już przez eksportera bankowi dewizowemu; w takich wypadkach wymagany jest wniosek o przydział dewiz.

Koszty związane z eksportem, a poniesione na rachunek eksportera polskiego przez osobę lub firmę, mającą siedzibę w Gdańsku, nie mogą być zwrócone w dewizach nawet z posiadanych własnych zapasów dewiz.

SKUP WALUTY

Eksporterzy mają obowiązek zaofiarowania Bankowi Polskiemu lub bankom dewizo-

wym należności za sprzedane towary zaraz po ich wpływie.

SKŁADANIE WNIOSKÓW

W wypadku ubiegania się o zezwolenie na przekazanie zagranicę środków płatniczych na towary sprowadzone do Polski należy zglosić się do Banku Polskiego lub jednego z banków dewizowych i wypełnić przepisowy formularz.

Wniosek powinien zawierać: a) rodzaj towaru (np. szmaty bawełniane, wełniane), b) kraj pochodzenia towaru, c) waga towaru określona w kg. niezależnie od wagi zwyczajowej, d) dokładna data faktury i ogólna suma, e) numer kwitu celnego i jego data (data uiszczenia należności celnej), f) szczegóły dotyczące należności posiadanych przez zleceniodawcę zagranica, g) czytelny podpis oraz adres zleceniodawcy, h) rodzaj tranzakcji, która stanowi podstawę do przydziału dewiz w przyszłości (tylko we wnioskach E), i) wysokość kwot, płatnych w poszczególnych terminach, o ile zapłata nie może nastąpić jednorazowo, j) oświadczenie wnioskodawcy czy suma wekslowa ma być wpisana na rachunek wolny, czy też przekazana zagranicę, k) wszelkie dokładne wyjaśnienia mogące ułatwić Komisji Dewizowej powzięcie decyzji.

Komisja Dewizowa po rozpatrzeniu wniosku i umieszczeniu na nim swej decyzji zwraca go bankowi dewizowemu. W razie pozytywnej decyzji bank zatrzymuje u siebie pozwolenie przywozu, jeżeli zostało ono wykorzystane całkowicie, jeżeli częściowo — zwraca importerowi.

Do wniosku należy dołączyć korespondencję, fakturę, kopję pozwolenia przywozu oraz kwit celny.

Od obowiązku przedstawienia kwitu celnego może bank dewizowy odstąpić w wypadku: a) nadesłania towaru nie pod adresem wnioskodawcy, tylko spedytora w przesyłkach zbiorowych lub na skład konsygnacyjny, b) gdy zagraniczny eksporter przesyła bankom dewizowym dokumenty towarowe do inkasa, a importer krajowy składający wniosek załączy zobowiązanie dostarczenia kwitu celnego w ciągu dni 30 od daty przekazu, c) gdy wg. dotychczasowych zwyczajów import może nastąpić dopiero po przekazaniu zaliczki, jeżeli importer posiada jedno pozwolenie na większą ilość towaru i zamierza je zużytkować przy złożeniu szeregu wniosków o przydział dewiz, d) gdy towar sprowadzany jest do wolnego obszaru celnego w Gdyni, wolnej strefy celnej w Gdańsku lub na skład celny publiczny względnie prywatny. Wniosek o przekazanie zaliczki należycie uzasadniony winien zostać przesłany do Komisji Dewizowej. W wypadku decyzji pozytywnej importer jest zobowiązany do dostarczenia kwitu celnego w ciągu sześciu tygodni od daty uskutecznienia przekazu, jeżeli towar sprowadzony był z krajów europejskich, w ciągu trzech miesięcy, jeżeli towar był z krajów pozaeuropejskich.

Importer sprowadzający skóry z krajów pozaeuropejskich winien złożyć w banku dewizowym w celu uzyskania promesy dewizowej na otwarcie kredytu rembursowego lub akredytywy wezwanie do opłat manipulacyjnych wysłane przez Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz zobowiązanie, że najpóźniej w ciągu dwuch miesięcy przedstawi właściwą kopję pozwolenia przywozu.

Pozwolenia przywozu nie są wymagane w następujących wypadkach: a) gdy towary są zwolnione od cła, b) gdy do sprowadzonych towarów mają zastosowanie ulgi celne, c) gdy sprowadzone towary są w obrocie uszlachetniającym czynnym i biernym, d) gdy sprowadzone towary niepodlegają zakazowi przywozu ze względu na przysługującą im zniżkę celną, przyznaną przez urzędy celne na zasadzie złożonych wzorów tych towarów.

DEWIZY NA WEŁNĘ I BAWEŁNĘ

Komisja Dewizowa udzieliła generalnego zezwolenia Konwencji Przędzalń Wełny Czesankowej w Polsce z siedzibą w Łodzi na dokonywanie podziału kontyngentu dewizowego pomiędzy poszczególnych członków, oraz firm włączonych zarządzeniem Ministerstwa Przemysłu i Handlu do kontyngentu surowcowego konwencji. W związku z tem Komisja Dewizowa zezwala bankom dewizowym i oddziałom Banku Polskiego na sprzedaż i dokonywanie przekazów zagranicę na podstawie zaświadczeń dewizowych wzór Nr. 1 wydawanych przez wyżej wspomnianą Konwencję w kwocie na jaką opiewa dane zezwolenie. Wnioski dotyczące

promes winny być przesyłane przez banki dewizowe do decyzji Komisji wraz z zaświadczeniem dewizowem Nr. 2 wydanem przez Konwencję. Banki dewizowe i oddziały Banku Polskiego obowiązane są do żądania od poszczególnych firm przedstawienia dokumentów wymaganych przy przekazywaniu zagranicę należności z tytułu importowanych towarów. Przydział środków płatniczych dla przedsiębiorstw nie korzystających z kontyngentu Konwencji Przędzalń Wełny Czesankowej w Polsce, dokonywany będzie nadal przez banki dewizowe względnie przez Komisję. Analogicznego zezwolenia generalnego udzieliła Komisja Dewizowa również Zrzeszeniu Producentów Przędzy Bawełnianej w Polsce z siedzibą w Łodzi.

RACHUNKI GDAŃSKIE

Na podstawie porozumienia między Rządem Polskim a Senatem W. M. Gdańska oraz wobec ogłoszenia na obszarze Wolnego Miasta rozporządzenia, ograniczającego nabywanie dewiz za złote polskie — obroty pieniężne mogą być dokonywane na następujących zasadach: 1) Banki dewizowe oraz instytucje kredytowe nieposiadające uprawnień banku dewizowego mogą posiadać specjalne rachunki złotowe „rachunki gdańskie" (Daki-konti) osób fizycznych i prawnych mających miejsce zamieszkania i siedzibę na obszarze W. M. Gdańska. 2) Na dobro tych rachunków mogą być przyjmowane wszelkie wpłaty bez ograniczeń. 3) Wszelkie należności przypadające osobom zamieszkałym na obszarze W. M. Gdańska od osób zamieszkałych w Polsce, mogą być regulowane jedynie drogą wpłaty na „rachunki gdańskie". 4) Pozostałości na rachunkach zagranicznych zablokowanych osób mających miejsce zamieszkania na terenie W. M. Gdańska, powinny być przeniesione na „rachunki gdańskie". 5) Równowartość skupionych wypłat na Gdańsk, należy zapisywać na „rachunki gdańskie". 6) W granicach znajdującego się na rachunkach pokrycia — dozwolone są wypłaty i przelewy na rzecz osób mających miejsce zamieszkania lub siedzibę

w kraju oraz przelewy na „Rachunki gdańskie“ prowadzone w tej samej lub innej instytucji.

UMOWY ROZRACHUNKOWE

Polskie Towarzystwo Handlu Kompensacyjnego posiada zezwolenie Komisji Dewizowej na przydział dewiz lub zaliczek za sprowadzone towary z krajów, z któremi istnieją umowy rozrachunkowe, a więc z Niemcami, Włochami, Rumunją, Turcją, Bułgarją, Węgrami, Jugosławją oraz na podstawie umów specjalnych z Hiszpanją, Szwajcarją i Francją.

Wnioski o zezwolenie uregulowania należności za towary sprowadzone z Francji, Algieru, kolonji, mandatów i protektoratów francuskich na podstawie pozwoleń oraz ulg celnych wydanych przed dniem 20 lipca b. r., oraz za towary sprowadzone z innych krajów za które zapłata następuje do Francji muszą być bez względu na wysokość kwoty skierowane do Komisji Dewizowej za pośrednictwem odnośnego banku dewizowego.

Przekazy na Austrję załatwiają banki dewizowe za pośrednictwem Banku Polskiego.

POŚREDNICTWO FIRM POLSKICH

W wypadkach gdy kupiec polski dostarcza zagranicę towary pochodzenia zagranicznego, które nawet tranzytem nie przechodzą przez Polskę, Komisja Dewizowa zezwala generalnie na zapłacenie zagranicznemu dostawcy różnicy w cenie stanowiącej zysk polskiego pośrednika pod warunkiem odsprzedaży dewiz Bankowi Polskiemu lub bankowi dewizowemu. Jeżeli polski pośrednik musi zapłacić zagranicznemu dostawcy za towar zanim sam otrzyma należność od zagranicznego odbiorcy i z tego powodu potrzebuje przydziału dewiz, musi złożyć bez względu na sumę wniosek do Komisji Dewizowej. Przydział nie nastąpi jeżeli towar ma być odsprzedany do jednego z krajów z którym istnieją umowy rozrachunkowe.

Przepisy niniejsze odnoszą się również do osób i zrzeszeń branżowych, które posiadają udzielony im przez Komisję Dewizową samorząd.

Komisja Dewizowa zezwoliła oddziałom Banku Polskiego i bankom dewizowym na przekazywanie krajowych i zagranicznych środków płatniczych do wysokości 1000 zł. w ciągu jednego dnia z polecenia jednej i tej samej osoby na zapłatę zobowiązań wynikających z pośrednictwa.

Zezwolenie to rozciąga się również na zapłatę w Polsce przedsiębiorstwom żeglugowym i agentom zagranicznych linij okrętowych do równowartości 1000 zł.

W każdym wypadku muszą być złożone odpowiednie dokumenty. *J. W.*

wypełnić, odciąć i wpłacić na poczcie

1	2	3
Na zł. .... gr.	PRZEKAZ ROZRACHUNKOWY Na zł. .... gr.	DOWÓD NADESŁANIA PRZEKAZU ROZRACHUNKOWEGO
Imię, nazwisko i adres wpłacającego:	złote słowami: ... ... gr. ... Odbiorca: **BIULETYN** **Polsko-Łacińsko-Amerykański** Miesięcznik ul. Szkolna 2 Poczta: **Warszawa 1**	Na zł. .... gr. ...... Odbiorca: BIULETYN Polsko-Łacińsko-Amerykański Miesięcznik ul. Szkolna 2 **Warszawa 1.**
Nr. rozrachunku: **7**	Nr. rozrachunku: **7**	Nr. rozrachunku: **7**
Dzień wpłaty	Nr. wpłaty .... Dzień wpłaty Stempel okręgu .... (podpis przyjmującego)	Nr. wpłaty .... (podpis przyjmującego)

Od Wydawnictwa

Stały rozwój stosunków handlowych między Polską i Ameryką Łacińską wymaga ustawicznego, szczegółowego i szybkiego informowania polskich sfer gospodarczych zainteresowanych w eksporcie na te nieograniczone rynki, o sytuacji tam panującej. Zadanie takie pragnie spełnić „Biuletyn Polsko-Łacińsko-Amerykański" jako jedyne pismo tego rodzaju w Polsce. „Biuletyn" nasz dociera tam również masowo jako jedyny dotychczas czynnik propagandowy polskiej ekspansji handlowej, informujący kraje Ameryki Łacińskiej o możliwościach polskiego eksportu. Życzliwa ocena naszej pracy zarówno przez zainteresowane sfery handlowe wyrażona w setkach listów do Redakcji, jak i przychylne wzmianki prasy krajowej i zagranicznej przekonały nas, że wydawanie „Biuletynu" jest rzeczą ze wszech miar celową i pożądaną. Ta ocena wznowionego po dłuższej przerwie wydawnictwa jest nietylko dla nas zachętą do dalszej pracy, ale i nakłada na nas nowe obowiązki. Cel wyznaczony „Biuletynowi" zarówno przez samą Izbę, jak i Szanownych Czytelników osiągniemy jedynie przez wzajemną współpracę, która polegać będzie z naszej strony na ustawicznem podnoszeniu poziomu wydawnictwa. Miesięcznik taki wobec całej inflacji podobnych mu wydawnictw zagranicznych staje się koniecznością obecności Polski na rynkach środkowo i południowo-amerykańskich. Ale i na naszych Szanownych Czytelnikach ciąży obowiązek udzielania „Biuletynowi Polsko-Łacińsko-Amerykańskiemu" moralnego i materjalnego poparcia. I w tem nawet pragniemy ograniczyć się jedynie do wzajemnego świadczenia usług. Chodzi nam poprostu o to, aby nasi Czytelnicy i Prenumeratorzy regularnie opłacali abonament, wtedy tylko bowiem będziemy mogli w terminie wydawać i dostarczać Im „Biuletyn Polsko-Łacińsko-Amerykański". Dla ułatwienia Szanownym Czytelnikom opłacenia abonamentu załączamy poniżej przekaz rozrachunkowy, za pomocą którego upraszamy o nadesłanie prenumeraty. Ci z naszych Czytelników, którzy nie zechcą stale otrzymywać „Biuletynu" proszeni są o wpłacenie należności za otrzymane 2 ostatnie numery sierpniowy i niniejszy naszego pisma. W przeciwnym bowiem razie zmuszeni będziemy z przykrością wstrzymać wysyłkę „Biuletynu" począwszy już od października b. r.

Jesteśmy przekonani, że w obopólnym interesie zechcą nasi Czytelnicy ułatwić nam pracę. Ze swej strony będziemy konsekwentnie realizować praktyczny program zamieszczony przed dwoma laty w pierwszym numerze naszego pisma.

Jedynie wspólnym wysiłkiem nawet w tych skromnych rozmiarach naszej wzajemnej współpracy uda się nam osiągnąć zamierzone cele: trwały rozwój stosunków gospodarczych z państwami Ameryki Hiszpańskiej i Portugalskiej, z któremu łączą nas węzły szczerej i prawdziwej sympatji opartej o wspólne interesy.

1

Tytuł czasopisma: „Biuletyn Polsko-Łacińsko-Amerykański"

Okres prenumeraty: ....

Adres odbiorcy czasopisma: ....

2

UWAGA: Wszelka korespondencja, zamieszczana na 1-szym odcinku, poza wskazówkami według treści nadruków podlega opłacie przez naklejenie znaczka pocztowego w wysokości opłaty taryfowej.

sprawdził ....

wpisał ....

Nr. listy rozrachunkowej ....

3

(podpis sprawdzającego) ....

Dzień nadesłania

Nr. listy rozrachunk. ....

KRONIKA

WIZYTA URUGWAJSKA W WARSZAWIE.

W najbliższym czasie przybędzie do Polski wybitny polityk Urugwaju, Poseł na Sejm i adwokat w Montevideo Dr. Rudolfo Schekleton, który będzie gościem Konsula Generalnego Urugwaju Dr. Mieczysława Stamirskiego i Izby Handlowej Polsko - Łacińsko - Amerykańskiej.

Z IZBY.

W dniu 10 września b. r. odbyło się powakacyjne zebranie Zarządu Izby Handlowej Polsko-Łacińsko-Amerykańskiej, na którem załatwiono szereg spraw bieżących i ustalono program działalności Izby na najbliższą przyszłość. M. in. Zarząd powołał do życia sekcję odczytową Izby, mianując przewodniczącym posła Leopolda Tomaszkiewicza.

ODCZYTY W IZBIE.

Wkrótce rozpoczną się regularne publiczne zebrania w Izbie Handlowej Polsko - Łacińsko - Amerykańskiej z referatami na aktualne tematy z dziedziny polskiego handlu zamorskiego. Uchwalone wnioski zostaną przedłożone miarodajnym czynnikom państwowym. Pierwszy odczyt odbędzie się z początkiem października i poświęcony będzie omówieniu obowiązującego systemu tranzakcji wiązanych i wynikających stąd konsekwencji dla gospodarstwa narodowego.

Prócz odczytów i dyskusji o charakterze ogólnym odbywać się będą co trzy tygodnie odczyty i zebrania o charakterze ściśle branżowym, poświęcone takim zagadnieniom jak włókiennictwo, import skór, eksport rolniczy, eksport słodu, chmielu, owsa, jęczmienia browarnianego, cementu, sprawy żeglugowe i t. p.

DELEGACI ZARZĄDU W KOLE MŁODYCH.

Z uwagi na stale wzrastające obroty z rynkami Ameryki Południowej postanowiono ożywić działalność „Koła Młodych“ przy Izbie Handlowej Polsko-Łacińsko-Amerykańskiej i w związku z tem delegowano z ramienia Zarządu do Koła oprócz inż. p. Stefana Katelbacha również pp. Posła Tomaszkiewicza, inż. Kruszewskiego i Prezesa Modryckiego.

WYCIECZKA DO AMERYKI POŁUDNIOWEJ.

Zapowiedziana przez nas w poprzednim „Biuletynie“ wycieczka polskich sfer gospodarczych do Ameryki Południowej spotkała się z żywym oddźwiękiem. Izba Handlowa Polsko - Łacińsko - Amerykańska przyjmuje więc w dalszym ciągu nieobowiązujące zgłoszenia uczestników wycieczki do Brazylii, Urugwaju i Argentyny pragnących na miejscu nawiązać bezpośrednie kontakty handlowe.

WYSTAWA POLSKA W AMERYCE.

Izba Handlowa Polsko - Łacińsko - Amerykańska prowadzi w dalszym ciągu przygotowania do wystawy prób i wzorów produkcji polskiej w krajach Ameryki Łacińskiej.

NOWY KONSUL ARGENTYNY W GDYNI.

Prezydent R. P. udzielił exequatur p. Marcos A. Savon, jako konsulowi Argentyny na obszar województwa pomorskiego, poznańskiego, łódzkiego i śląskiego z siedzibą w Gdyni.

Miło nam przy tej okazji zaznaczyć, że konsul Savon jest kapitanem Argentyńskiej Marynarki Wojennej.

EKSPORT ZIEMNIAKÓW DO ARGENTYNY.

Związek Eksporterów Ziemniaków w Toruniu powiadomił Izbę Handlową Polsko - Łacińsko - Amerykańską o zawarciu umowy przez jedną z firm poznańskich na dostawę do Argentyny 3.000 ton ziemniaków jadalnych. O dalsze 3.000 toczą się pertraktacje.

WYWÓZ DO MEKSYKU

Wysłannikowi Izby P. — H. w Warszawie udało się skłonić pewną poważną firmę meksykańską do udzielenia większego zamówienia na szynki w puszkach, obecnie opracowuje on zamówienia na drut kolczasty i słód. Omawiany rynek wykazuje również znaczne zapotrzebowanie na artykuły włókiennicze. Dotychczasowe próby nie dały jednak korzystnych wyników ze względu na silną konkurencję towarów niemieckich i czechosłowackich.

„DAR POMORZA“ PŁYNIE KU BRZEGOM AMERYKI POŁUDNIOWEJ.

Dn. 14 września wyruszył z Gdyni statek szkolny „Dar Pomorza“ udając się w 8-mio miesięczną podróż, odwiedzi on zarówno Kanał Panamski jak i Buenos Aires.

*

s/s **Adolf Leonhard** odpłynął 17 b. m. do Buenos Aires, zabierając z Gdyni 4.000 ton drobnicy. (Żelazo, drzewo, rury i dykta).

STATEK „KOŚCIUSZKO“ PRZEWOZI EMIGRANTÓW DO AMERYKI POŁUDNIOWEJ

W dniu 20 października b. r. opuszcza Gdynię statek „Kościuszko“ udając się w podróż do Ameryki Południowej.

Przez uruchomienie statku „Kościuszko“ utrzymywać będzie Towarzystwo Żeglugowe „Gdynia — Ameryka“ stałą miesięczną komunikację między Gdynią a Ameryką Południową na statkach „Pułaski“ i „Kościuszko“.

CŁA W GUATEMALI I SALVADORZE.

Państwowy Instytut Eksportowy zawiadamia, że otrzymał wydanie na kartkach ruchomych taryf celnych Guatemali i El Salvadoru, opublikowane w wymienionych krajach. Taryfy te, podobnie jak taryfy republik południowo - amerykańskich, mogą być bez ograniczenia przeglądane w godzinach biurowych w Instytucie.

PRZEDSTAWICIELSTWA POSZUKIWANE

Kupiec gdyński jedzie do Costa Rici.

W najbliższym czasie wyjeżdża do Ameryki Środkowej kupiec o dużem i wieloletniem doświadczeniu, znający doskonale rynki Ameryki Środkowej (szereg lat prowadził tam samodzielne przedsiębiorstwa, włada biegle językiem hiszpańskim, posiada ukończone studja prawnicze, jest oficerem rezerwy, zna wymienione kraje, ludzi i miejscowe stosunki) — celem nawiązania stosunków między Polską a republikami Costa Rica, Honduras, Salvador i Nikaragua.

Firmy eksportowe i importowe oraz przemysłowcy zainteresowani w nawiązaniu bezpośrednich stosunków handlowych z wymienionemi krajami, w udzieleniu przedstawicielstwa, proszeni są o złożenie pisemnych zgłoszeń do Izby Handlowej Polsko-Łacińskie. Osobiste porozumienie z wyjeżdżającym możliwe w Izbie codziennie do 23 września 1936 r. w godzinach od 11 do 12-ej.

P. Ignacy Kronenberg wyjeżdża S/S „Kościuszko" dn. 20 października na stałe do Argentyny, celem nawiązania bezpośredniego kontaktu handlowego. P. Kronenberg chętnie przyjmie przedstawicielstwa krajowych placówek eksportowych i podejmie się przeprowadzenia analizy rynku dla zainteresowanych jak również stałego nadsyłania korespondencji.

Zgłoszenia przyjmuje Izba Polsko - Łacińsko-Amerykańska.

TRANZAKCJE WIĄZANE.

Kolumbijski eksporter kawy poszukuje polskich eksporterów do Kolumbii dla powiązania tranzakcji.

* * *

Poważny importer kawy brazylijskiej w Gdańsku, poszukuje polskich eksporterów dla powiązania tranzakcji.

EKSPORT HUTNICZY.

Wywóz naszych wyrobów hutniczych do Argentyny, Brazylii i Urugwaju wyniósł w lipcu b. r. 4.731,2 ton, wartości zł. 1.200.446,92 z czego wywóz do Argentyny wyniósł zł. 160.562,11, do Brazylii

S U M A R I O

Redaktor Naczelny: Redactor jefe: Redactor geral: MGR. MARJAN WOJDYŁŁO — Redaktor odpowiedzialny: ANTONI NOWAK

Wydawca: Izba Handlowa Polsko-Łacińsko-Amerykańska — — Editor: Camara do Comercio Polono-Latino-Americana.

Prenumerata w kraju rocznie zł 15, półrocznie zł. 8; zagranicą 50% drożej. Członkowie Izby otrzymują „Biuletyn" bezpłatnie.
La subscripción en el extranjero — un ano 25 zlotys, seis meses 15 zlotys — Assinaturas para o estrangeiro.

Ceny ogłoszeń w Biuletynie Polsko-Łacińsko-Amerykańskim: 1 strona 200 zł. 1/2 str. 120 zł. 1/3 str. 90 zł. 1/4 str. 70 zł. Od tych cen klienci otrzymują przy 6-o krotnem ogłoszeniu — 15% rabatu, przy 12-o krotnem — 20% rabatu.
Los precios de anuncios — 1 pagina 200 zlotys, 1/2 pag. 120 zlotys, 1/3 pag. 90 zlotys: 1/4 pag. 70 zlotys — Os preços de anuncios.

Rękopisów redakcja nie zwraca. Przedruk z „Biuletynu" dozwolony za podaniem źródła.

Adres Redakcji i Administracji: Dirección y administración: Endereço de redacçao e administraçao: WARSZAWA, Szkolna 2, tel. 6-22-95, Konto w P. K. O. Nr. 17.377

Druk. „Polska Zjednoczona", Warszawa, Nowolipie 2.